Хмельницька обласна рада
Хмельницька обласна державна адміністрація
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова
Поморська академія в Слупську (Польща)
Запорізький національний університет
Хмельницька обласна організація Спілки економістів України
Хмельницька торгово-промислова палата
Рада територіального відділення
ВГО «Асоціація платників податків України» у Хмельницькій області

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Збірник тез учасників
V Міжнародної науково-практичної конференції
приуроченої до 90-річного ювілею
доктора економічних наук, професора,
заслуженого діяча науки і техніки України
ПИЛИ Василя Івановича

Хмельницький 2022

Хмельницька обласна рада
Хмельницька обласна державна адміністрація
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова
Поморська академія в Слупську (Польща)
Запорізький національний університет
Хмельницька обласна організація Спілки економістів України
Хмельницька торгово-промислова палата
Рада територіального відділення
ВГО «Асоціація платників податків України» у Хмельницькій області

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Збірник тез учасників
V Міжнародної науково-практичної конференції
приуроченої до 90-річного ювілею
доктора економічних наук, професора,
заслуженого діяча науки і техніки України
ПИЛИ Василя Івановича

Хмельницький
2022

УДК 330.1
С 83

Рекомендовано до друку Вченою радою
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова
(протокол № 7 від 29 грудня 2021 року).

С 83 Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації : збірник тез V Міжнародної науково-практичної конференції (м. Хмельницький, 21-22 січня 2022 року); за заг. ред. д-ра. екон. наук, проф. Синчака В. П. Хмельницький : Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2022. 291 с.

ISBN 978-617-7572-53-3

У збірнику подано тези доповідей учасників V Міжнародної науково-практичної конференції "Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації", приуроченої до 90-річного ювілею доктора економічних наук, професора, заслуженого діяча науки і техніки України Пили Василя Івановича.

Матеріали конференції містять результати досліджень науковців, практикуючих спеціалістів, для яких актуальною є проблематика соціально-економічного розвитку держави.

Збірник розрахований на наукових та науково-педагогічних працівників закладів вищої освіти і наукових установ, студентів, аспірантів і докторантів, практиків і широкий читацький загал.

Організаційний комітет V Міжнародної науково-практичної конференції "Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації" не завжди поділяє думку учасників конференції.

УДК 330.1

© Колектив авторів, 2022
© Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2022

ISBN 978-617-7572-53-3

Д-ру екон. наук, професору,
Заслуженому діячу науки і техніки України
ПИЛІ Василю Івановичу

Шановний Василю Івановичу!

У цей день прийміть вітання з нагоди Вашого ювілею!

90 років – це саме та пора, коли є що згадати. Пройдено славний шлях дорогою Життя! Нехай вона і далі буде доброю і щедрою до Вас, продовжуючи підносити дарунки, які Ви заслужили роками старань, наполегливої праці та добрих справ. Щоб з Вами поруч завжди були щирі друзі, рідні і близькі, які будуть опорою і тилом, гарні учні і щирі колеги, які б допомагали та продовжували Ваші славні справи. Міцного Вам здоров'я та незгасного оптимізму! Гідно прожиті роки показали, що Ви можете подолати будь-які перешкоди на своєму шляху. Вам є чим пишатись, адже крізь усі життєві труднощі Ви зуміли пронести свою честь, ім'я, не заплямувавши совість, і заслужили повагу і вдячність оточуючих. Результати Вашої самовідданої праці важко переоцінити, адже не дарма Вас знають як відомого українського економіста, Заслуженого діяча науки і техніки України, доктора економічних наук, професора, наставника та вчителя декількох поколінь вчених, людину, чия діяльність визнана найвищими державними та академічними інституціями.

У Ваш ювілей хочемо побажати не тривожити серце печалями, радувати душу посмішками рідних та друзів. Нехай життя буде щедрим на приємні моменти, і Вас оточує затишок та добробут. Нехай Ваша мудрість і творча наснага стануть запорукою нових звершень, бажання підкорювати наукові та освітянські вершини ніколи не згасне, а добрі справи принесуть Вам благо і щастя!

З повагою,

ректор Хмельницького університету

управління та права

імені Леоніда Юзькова **Олег ОМЕЛЬЧУК**

Заслуженому діячу науки і техніки,
д-ру екон. наук, професору
ПИЛІ Василю Івановичу

Вельмишановний Василю Івановичу!

Щиросердечно вітаю Вас із 90-річчям від дня народження.

Ваша потужна та тривала наукова, педагогічна й організаційна діяльність ознаменувалась вагомими результатами, які надали розвиток сформованій Вами науковій школі вітчизняної регіоналістики.

Ви написали та опублікували сотні статей, десятки монографій, підручників і посібників, підготували цілу плеяду кандидатів і докторів наук.

Ви – мудрий керівник та наставник, який завжди підтримував пошук нових рішень та креативне мислення. Ваші учні та колеги працюють у багатьох наукових установах, закладах вищої освіти, органах державної влади.

Період знайомства і спільної роботи з Вами у Науково-дослідному економічному інституті Міністерства економіки України для мне був безцінним досвідом.

Здолавши тривалий і непростий шлях, Ви досягли високої життєвої вершини та у 90 років залишаєтесь відданим своїй справі, сповнені енергії, готові самі навчатись новому та всіляко підтримувати тих, хто лише робить свої перші кроки у науці.

Василю Івановичу, прийміть найщиріші вітання з нагоди Вашого ювілею.

Бажаю Вам міцного здоров'я, невичерпного оптимізму, довгих років життя. Нехай Ваші рідні, колеги, учні оточують Вас увагою та турботою, а Ваші наукові досягнення служать настановою для подальших досліджень.

Державний секретар
Міністерства освіти і науки України **Сергій ЗАХАРІН**

Заслуженому діячу науки і техніки,
д-ру екон. наук, професору
ПИЛІ Василю Івановичу

Шановний Василю Івановичу!

Прийміть щирі вітання з нагоди Вашого 90-річчя!

Весь Ваш життєвий шлях є прикладом відданого та високопрофесійного відношення до вітчизняної науки та освіти.

Ви багато років працювали в системі Міністерства економіки України, займаючи відповідальні посади у Науково-дослідному економічному інституті. Доклали багато зусиль до розвитку вітчизняної економіки. Сформували солідну наукову школу з питань економічного прогнозування та програмно-цільового управління національним господарством.

За професійність, організаторські навички, компетентність, принциповість та людяність Вас глибоко поважають колеги, учні, друзі. Свої знання та досвід Ви передали цілому поколінню молодих вчених. Серед Ваших учнів – 2 доктори наук, 19 кандидатів наук, керівники закладів освіти та органів державної влади.

Шановний Василю Івановичу! Дозвольте від щирого серця побажати Вам здоров'я, довгих років життя, благополуччя. Нехай завжди зігріває Вас людське тепло і вдячність за добрі справи.

В.о. державного секретаря

Міністерства економіки України **Олена БОЯРКІНА**

Д-ру екон. наук, професору, Заслуженому діячу науки і техніки України, академіку Академії економічних наук України
ПИЛІ Василю Івановичу

Високоповажний Василю Івановичу!

Від імені Президії та членів Академії економічних наук України, Вченої ради та колективу Інституту економіки промисловості НАН України прийміть наші щирі та сердечні поздоровлення з приводу Ювілею!

Ви понад 50-ти років виступали ініціатором і організатором творчої і ділової співпраці колективів Економічного науково-дослідного інституту Держплану України та Інституту економіки промисловості Академії наук України - головних фундаторів академії економічних наук України, діючої з 1992 року.

Основним напрямом творчого і ділового співробітництва колективів ЕНДІ і ІЕП стала розробка методичних вказівок і рекомендацій щодо формування системи показників, програм і планів комплексного соціально-економічного і культурного розвитку міст, адміністративних районів і областей України (1982, 1997 рр.), а в 1992-1993 роках – «Основних напрямів регіональної економічної політики в Україні», які були обговорені і прийнятті колегією Мінекономіки України.

Саме Ви є ідеологом і фундатором наукової школи з проблем територіального планування і управління, результатами становлення і розвитку якої стало понад 70 наукових досліджень, більше 20 нормативно-правових актів з питань економічного і соціального розвитку України та її регіонів, програмно-цільового планування, розміщення продуктивних сил, розвитку регіональної економіки.

Під Вашим науковим керівництвом було підготовлено 2 доктори та 19 кандидатів економічних наук, які продовжують розвивати, адаптувати та реалізовувати спільні ідеї на благо країни. Всі, хто працював і працює поруч з Вами, бачать у Вас успішного Вчителя, керівника, вимогливого до себе і колег, порядну і чуйну людину.

Тож, у день Ювілею, Шановний Василе Івановичу, щиро і сердечно бажаємо Вам невичерпної енергії й оптимізму, впевненості у завтрашньому дні, нових починань і перспективних проектів, радості й задоволення від щоденної праці. Нехай оптимізм і життєва енергія супроводжують Вас і надалі, дають можливість реалізовувати ідеї і приймати мудрі рішення.

Президент Академії
економічних наук України,
Директор Інституту
економікипромисловості
НАН України,
академік НАН України **Олександр АМОША**

Д-ру екон. наук, професору,
Заслуженому діячу науки і техніки України
ПИЛІ Василю Івановичу

Вельмишановний Василю Івановичу!

Від колективу Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В.Птухи НАН України і від мене особисто прийміть найщиріші вітання з ювілеєм!

Усе Ваше життя - приклад самовідданого служіння вітчизняній науці, плідної діяльності задля забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України. Науковій спільноті України добре відомі Ваші вагомі наукові здобутки, ми знаємо Вас як талановитого вченого-економіста, як ідеолога й організатора прогресивних змін у сфері регіонального розвитку, планування та прогнозування економіки. Ваша принципова позиція й конструктивна енергійність відомі серед широкого загалу і викликають глибоку шану!

Приєднуючи до численних привітань, від усього серця бажаю Вам невпинного руху вперед, успішного здійснення всіх планів та нових сміливих задумів у Вашій благородний праці на благо нашої країни! Нехай підґрунтям щасливого життя та плідної професійної діяльності буде міцне здоров'я, тепло та затишок родинної оселі, серце, сповнене любові та добра, натхненна думка й щирі почуття!

Бажаю, щоб Ваше життя було світлим і радісним, а дружні привітання додали життєвої наснаги у скарбницю Вашої великої душі! Нехай людська шана буде подякою Вам за плідну працю, чуйність та вміння творити добро!

З глибокою повагою,

академік НАН України **Елла ЛІБАНОВА**

Алексеєнко Максим Дмитрович,
професор кафедри банківської справи та страхування
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
доктор економічних наук, професор

БАНКІВСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ЗНИЖЕННЯ РІВНЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів проблем в умовах фінансової глобалізації присвячено праці відомих вітчизняних науковців [1, с. 140–146; 2; 3; 4, с. 211-217]. Високо оцінюючи внесок науковців у вивчення проблем банківської діяльності, необхідно зауважити, що в сучасних умовах ця проблема потребує подальших досліджень з урахуванням ускладнення світової епідемічної ситуації. У 2022 році для поглиблення ліквідності фінансових ринків та подальшого розвитку українського ринку платіжних послуг Національний банк розширює умови проведення банківської діялності, зокрема уточнює умови проведення валютних операцій. Раніше такі операції можна було здійснювати лише з банками, проте з 15 січня 2022 року Національний банк розширить коло посередників, з якими резиденти можуть здійснювати розрахунки в іноземній валюті на вторинному ринку ОВДП, небанківськими установами – інвестиційними фірмами. Це розширить можливості для роздрібних інвесторів, сприятиме підвищенню ліквідності ринку державних цінних паперів, а також забезпечить можливості для впровадження банками на ринку платіжних послуг України нових моделей транскордонних переказів.

Важливо враховувати щомісячний індекс очікувань ділової активності (ІОДА) – інструмент оперативної оцінки та відстеження тенденцій розвитку економіки; індекс розраховується на основі опитувань українських підприємств реального сектору економіки. Настрої бізнесу погіршилися на тлі збереження підвищення цін на енергоносії, дефіцит сировинних товарів, збільшення виробничих витрат, зростання загрози розвитку воєнного конфлікту, ускладнення світової епідемічної ситуації. У грудні 2021 року ІОДА становив 48.6 порівняно з 49.8 у листопаді; вперше з січня 2021 року всі секторальні індекси опустилися нижче нейтрального рівня [5].

В умовах фінансової невизначенності передбачити майбутній фінансовий стан клієнта дуже складно, зробити висновок про виконання потенційним позичальником своїх зобов’язань, можливо, завдяки наявності кредитної історії клієнта. Кредитна історія – це сукупність інформації про юридичну або фізичну особу, що її ідентифікує, відомостей про виконання нею зобов’язань за кредитними правочинами, іншої відкритої інформації. Практика свідчить, що інформацію про клієнтів банки можуть отримати в бюро кредитних історій, тобто в юридичної особи, винятково діяльністю якої є збір, зберігання, використання інформації, яка складає кредитну історію. Засновниками бюро можуть бути юридичні та фізичні особи, в тому числі фінансові посередники. Користувачами бюро можуть бути банки, небанківські фінансові установи та інші суб’єкти господарської діяльності, які надають послуги з відтермінуванням платежу або надають майно у кредит.

Бюро не впливають на рішення банку про надання чи відмову в наданні кредиту, вони лише дають наявну інформацію про виконання потенційним позичальникам своїх зобов’язань. Це дозволяє кредиторам мінімізувати можливі фінансові ризики, а не позбавитися їх. Співпраця фінансових посередників та бюро кредитних історій є нагальною необхідністю. Водночас деякі аспекти співпраці банків та бюро кредитних історій потребують урегулювання. Це стосується зокрема джерел формування кредитних історій, захисту інформації, що складає кредитну історію, розпорошеності баз даних кредитних історій. Для розв’язання зазначених проблем необхідне законодавче врегулювання питань співпраці бюро кредитних історій щодо створення єдиної бази даних кредитних історій, а також співпраці бюро з іншими установами, які володіють певною інформацією фінансового характеру.

Складна макроекономічна ситуація безпосередньо впливає на платоспроможність юридичних та фізичних осіб та можливості обслуговування кредитів, у тому числі

проблемних. Це суттєво впливає на вартість проблемних кредитних портфелів, за якою їх можуть придбати колекторські компанії, однак не завжди хочуть продати банки. Іноді колекторські компанії працюють з банками на умовах комісійної винагороди, одержуючи відсоток від суми стягнутих ними заборгованості за проблемними кредиторами. Отже, формами надання банкам послуг колекторськими компаніями є договір доручення, договір цесії та договір факторингу.

Банки співпрацюють з колекторськими компаніями, тобто компаніями, які за певну винагороду займаються поверненням боргів. Національний банк України вніс ТОВ «ФК «КРЕДИТ ІНВЕСТ ПАРТНЕР», ТОВ «КЛІРИНГ ФІНАНС» та ПТ «ЛОМБАРД ПАРУС ПЛЮС» ТОВ «ПАНОРАМ.А» І КОМПАНІЯ» до Державного реєстру фінансових установ [6]. Ці установи отримали різноманітні ліцензії на надання коштів у позику, в тому числі й на умовах фінансового кредиту; на надання послуг з факторингу; на надання послуг з фінансового лізингу; на переказ коштів у національній валюті без відкриття рахунків.

За останні роки Національним банком зареєстровано вже 62 колекторські компанії. Регулятор продовжує реєструвати колекторські компанії, зокрема у 2021 році ТОВ «ЛІГАЛ-КОЛЕКШН» набуло статусу колекторської компанії. Інформацію про зареєстровані колекторські компанії розміщено на сторінках офіційного Інтернет-представництва Національного банку.

До колекторських компаній по допомогу звертаються банки, які з різних причин не бажають та/або неспроможні самостійно розв’язувати проблеми неплатежів за допомогою власних спеціальних структурних підрозділів. Якщо банки продають проблемну заборгованість «своїй» колекторській компанії, то ціна не суттєво може відрізнятися від номіналу. В іншому випадку, коли колекторська компанія незалежна від банку, то купує проблемну заборгованість за ціною, значно нижчою від номіналу. Деякі банки виводять проблемні активи в інші компанії: так роблять переважно великі банки, які володіють декількома фінансовими компаніями.

Підводячи підсумки зазначимо, що на ринку капіталу розширення банківської діялності тісно пов’язано з оновленням ліцензійних умов і вимог до роботи до субброкерської, брокерської, дилерської діяльності, діяльності з управління портфелем фінансових інструментів, інвестиційним консультуванням, андеррайтингом, діяльності з розміщення з наданням гарантій, а також діяльності з розміщення без надання гарантій.

Список використаних джерел

1. Краснова І.В., Примостка Л.О, Лавренюк В.В. Кліматичні ризики у фінансовому бізнесі. *Проблеми економіки*. 2021. №3 (49). С. 140–146.

2. Сидорук І. С. Перспективи розвитку новітніх послуг комерційних банків України. *Науковий блог Національного університету “Острозька академія”.* URL: https://naub.oa.edu.ua/2014/perspektyvyrozvytku-novitnih-posluh-komertsijnyh-bankiv-ukrajiny/

3. Кузнєцова М. А., Гуйгова Ю. І. Розвиток та впровадження інноваційних банківських послуг в Україні. *Ефективна економіка.* 2020. № 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8088. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.8.50

4. Ткаленко Світлана, Тіпанов Владислав. Банківська діяльність в умовах фінансової глобалізації. *Економічний аналіз.* 2021. Том 31. № 1. С. 211-217.

5. Настрої бізнесу погіршилися на тлі збереження карантинних обмежень – дані опитування підприємств у грудні. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/nastroyi-biznesu-pogirshilisya-na-tli-zberejennya-karantinnih-obmejen--dani-opituvannya-pidpriyemstv-u-grudni

6. Три установи поповнили ринок фінансових послуг та зареєстровано одну колекторську компанію. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/tri-ustanovi-popovnili-rinok-finansovih-poslug-ta-zareyestrovano-odnu-kolektorsku-kompaniyu

Alekseyenko Lyudmyla Mychajlivna,

Head of the Department of Management and Administration
Ivano-Frankivsk Research and Development Institute of Management
West Ukrainian National University,
Doctor of science in economics, Professor

Tulai Oksana Ivanivna,

Head of the Department of International Relations and Diplomacy
West Ukrainian National University,
Doctor of science in economics, Professor

DEVELOPMENT OF FINANCIAL TECHNOLOGIES IN THE CONDITIONS OF BIFURCATION OF GLOBALIZATION ECONOMIC PROCESSES

The main tasks of the financial and credit system are the introduction of digital technologies, sustainable development based on improving the efficiency of capital management and risk prevention, development of corporate governance, improving the business sector, increasing profits and profitability of financial institutions [1].

The scientific priorities of universities are to achieve national development goals, increase the scientific and educational potential of universities and research organizations, ensure the participation of educational institutions in the socio-economic development of entities. Modern universities should become centers of scientific, technological and socio-economic development of the country.

In 2021, the National Bank of Ukraine approved priority areas for research until 2025 [2]. These include: improving the effectiveness of monetary policy, ensuring financial stability, long-term challenges in the real sector of the economy, the development of digital markets, products and their regulation. In the context of digital market development, it is determined that to take advantage of the wave of innovation in payment and market infrastructure and to accelerate the development of Ukraine's digital financial markets, a balance needs to be struck between the need for appropriate regulatory requirements and the promotion of entrepreneurial innovation. Thus, new research in this area is able to provide an understanding of the likely direction and joint evolution of private goals of institutional requirements for the effective functioning of the financial market in Ukraine.

The financial market demonstrates a high level of penetration of financial technologies: the new digital infrastructure of the financial market: Rapid Payment System, Digital Profile. In the industrial mode, advanced data technologies, cognitive technologies and biometrics are used in interaction with customers: blockchain, augmented reality, Internet of Things, quantum computing.

The main priorities for the development of financial technologies: end-to-end digitalization of financial services, improving the availability and quality of services; development of digital platforms and mechanisms for access to data with equal access for market participants; development of competition and regulation of ecosystems. Let's highlight the principles that market participants consider important for creating conditions for the development of innovation in the financial market: prevention of non-market competition; development of risk-oriented and proportional regulation using cross-sectoral approaches; involvement of the commercial sector in the construction and development of infrastructure; creating conditions for the development of new fintech companies and technological solutions.

Digitalization – reduces costs for business, expands the possibilities of remote interaction with customers, which leads to cheaper and more affordable financial products. On the other hand, digitalization poses additional risks as it creates the potential for cybercrime and fraud.

Most banking and financial services are already digitized. The development of financial technologies is determined by the general trend of technology development, as well as the desire to reduce dependence on foreign technologies. The incentive for banks is the desire to extract additional margins when working in markets with falling interest rates and stagnant incomes. These processes have also eliminated the risks of external interference.

The most important parameter of digitalization is the introduction of the digital hryvnia. The digital hryvnia will help optimize dependence on external financial systems, including SWIFT, through which most interbank cross-border payments in the world pass.

The use of social engineering to withdraw funds from customers' bank accounts has become widespread and security needs to be improved [3]. Trust and dialogue to build business strategies are the priorities of regulators.

Financial stability: minimize the dependence of the financial sector on crisis phenomena (internal and external) and volatility in the financial market, which will contribute to the attractiveness of the economy for foreign investors and for residents – market participants. Note that the share of the dollar in international settlements remains quite high. At the same time, other reserve currencies cannot increase their share because they are used only in local transactions. The use of the dollar will decline, but the process is not fast.

Attracting private investors requires, first, the need to minimize risks, especially for those investors who are not qualified. Financial instruments must be accessible and understandable to investors. Conservative investors have entered the market, frustrated by the very low interest rates on bank deposits, which are also accompanied by the risk of losing part or all of them as a result of the bankruptcy of a financial institution.

The global financial community faces challenges: economic growth, digitalization, an attractive investment climate, and a green economy. There is a change in investment priorities. Countries are changing their state policy towards sustainable development, giving priority to the "green" economy. The issue of re-profiling financial flows in light of this trend [4].

The urgency of "green" finance is explained by the refusal of banks and investment funds of developed countries to lend and invest in companies in the oil sector and other extractive industries that pollute the environment. Behind the "green" initiatives are larger capitals that need to be invested in something. The idea of investment was a "green" economy – goods and services created with minimal use of carbon. It is impossible to ignore the "green" economy, because those who choose this direction will lose the opportunity to get a share in the new redistribution of world capital.

In conclusion, digitalization and digital-based products must ensure the safe operation of all counterparties and investors, including foreign ones in the national financial market.

References

1. Kristalina Georgieva. Joint Action Needed to Secure the Recovery. October 27, 2021. URL: https://blogs.imf.org/2021/10/27/joint-action-needed-to-secure-the-recovery/ (access date 02.12.2021).

2. Затверджено пріоритети досліджень Національного банку до 2025 року. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/zatverdjeno-prioriteti-doslidjen-natsionalnogo-banku-do-2025-roku

3. Brunnermeier Markus, Darius Palia, Karthik A. Sastry, Christopher A. Sims (2021). Feedbacks: Financial Markets and Economic Activity. *American Economic Review,* 111 (6): 1845-79. DOI: 10.1257 / aer.20180733.

4. Valerie Smith. Investing in a Sustainable Future Private sector financing can play a pivotal role in amplifying the effects of government climate policies. *FINANCE & DEVELOPMENT*. September 2021.

Алієва Марина Аждарівна,

здобувачка вищої освіти на магістерському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

В сьогоднішніх умовах постійних дисбалансі та диспропорцій в національній економіці, причинених переважно відсутністю стабільного фінансування, питання ролі іноземного капіталу в банківському системі України стає все більш актуальним , адже саме через іноземні банки в банківський сектор спрямовуються значні обсяги ресурсів, без яких неможливе досягнення та підтримання відносної стабільності в банківському секторі держави. Водночас виникають питання щодо функціонування банків з іноземним капіталом, так як їхнє функціонування в більшій мірі відображає геополітичні інтереси конкретних національних держав.

Становлення банківської системи України в контексті присутності іноземного капіталу відбувалось у декілька етапів: формування банківської системи(1991–1994рр.); створення іноземних банків «з нуля» (1995–1998рр.); модернізація банківської системи (1999–2004рр.); період експансії іноземного капіталу під час економічного зростання (2005–2008рр.); період фінансової кризи та післякризового відновлення (2008–2014рр.); період очищення банківської системи (2014–до сьогодення).

Варто зазначити, що в період експансії іноземного капіталу помітно пришвидшується зростання банківських активів, капіталу, кредитів та депозитів, що є позитивним явищем для розвитку банківського сектору економіки країни.

Зазначимо наслідки впливу іноземного капіталу на банківську систему України:

1. Позитивні
1.1. розвиток банківської конкуренції;
1.2. підвищення рівня капіталізації системи;
1.3. доступ до міжнародних ринків капіталу;
1.4. зростання обсягів кредитування;
1.5. розширення спектру банківських послуг;
1.6. впровадження дороговартісних інноваційних технологій;
2. Негативні
2.1. відплив капіталу за кордон та в офшорні зони;
2.2. політичні ризики;
2.3. ускладнення банківського нагляду та контролю;
2.4. загроза одержання іноземними банками контролю над банківським сектором;
2.5. залежність від економічних та політичних умов у країнах-інвесторах.

Банківська система України протягом останніх 5 років зазнала значних змін, а саме у 2015 році: у загальній кількості діючих банків – 163, з них 51 – банк із часткою іноземного капіталу, серед яких – 19 банків зі 100% іноземним капіталом, а у 2020 році картина кардинально інша: загальна кількість банків – 75, з них – 37 банків із часткою іноземного капіталу, серед яких 23 – зі 100% іноземним капіталом. Тобто частка банків з іноземним капіталом зросла з 31% до 49%, поряд із скороченням загальної кількості банків на 46%. Хоч кількість банків з іноземним капіталом і зменшилась порівняно з минулими періодами станом на 2020 рік, їх частка значно зросла. Така ситуація була стимульована діяльністю держави в межах банківської реформи, що мала на меті збільшення частки іноземного капіталу в банківській системі до 50% та зменшення ролі держави в банківському секторі.

Водночас звернемо увагу на частку іноземного капіталу в статутному капіталі банківської системи України: у 2015 році ця частка становить 44,03%, натомість у 2020 році показник скорочується до 28,11%, це свідчить про позитивну динаміку, адже означає скорочення залежності від інших країн.

Отже, на основі викладеного вище матеріалу, варто відмітити, що під час регулювання частки іноземного капіталу в банківській системі України, нам варто враховувати позитивні й негативні наслідки присутності банків з іноземним капіталом у банківському секторі та приймати рішення в узгодженні з напрямком подальшого розвитку державного банківського сектору. Тому державна політика у сфері банківського регулювання повинна бути спрямованою не лише на створення умов для збільшення присутності іноземного капіталу, а також повинна визначати і його граничні межі, за яких присутність іноземного капіталу в банківській системі України буде мати позитивний вплив на банківську діяльність, а не створюватиме перешкоди здоровій конкуренції на ринку банківських послуг.

Список використаних джерел

1. Національний банк України // *Офіційний сайт.* URL: https://www.bank.gov.ua/ control/uk/index.
2. Кількість банків в Україні «Індекс МінФін» [Електронний ресурс].URL:https://index.minfin.-com.ua/banks/stat/count/
3. Дмитренко М. Г. Вплив іноземного капіталу на розвиток банківського сектору України. *Фінансовий простір*. 2015. № 2. С. 13-20. URL: http://nbuv.gov.ua-/UJRN/Fin_pr_2015_2_3
4. Довгань Ж. М. Позитивні та негативні наслідки впливу іноземного капіталу на стійкість банківської системи України URL: www.nbuv.gov.ua/old_jrn /soc_gum/fkd/2014.../25

Баб'як Христина Михайлівна*,

здобувачка вищої освіти на магістерському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Ринковою реакцією в ситуації зростання попиту на медичні послуги є зростання пропозиції таких послуг у різних сегментах ринку. Заклади охорони здоров'я комунальної форми власності приватного сектора мають потужних конкурентів і недооцінювання діяльності щодо формування бренду закладу може привести до втрати значного сегменту ринку. Брендинг на ринку медичних послуг спрямований на отримання тривалих конкурентних переваг, тому приватні медичні заклади активно використовують у своїй діяльності елементи брендингу: корпоративна культура, фірмовий стиль, неймінг, використання бренду медичного персоналу. У діяльність медичних закладів комунальної форми власності сучасні ринкові інструменти управління впроваджуються повільніше. Зазначене обумовлює актуальність теми.

Бренд-орієнтоване управління організацією є новим, багатофункційним і динамічним різновидом діяльності у сфері управління закладом охорони здоров'я, а наявність ефективної стратегії управління брендом – це запорука підвищення конкурентоспроможності медичної установи, при цьому кожен бренд вимагає самостійної концепції управління, маркетингової та комунікаційної політики. У сучасних умовах бренд розглядається як найважливіший елемент стратегії розвитку сучасного закладу охорони здоров'я і виконує низку

* Науковий керівник - Арзянцева Дар'я Андріївна, доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

найважливіших функцій: сприяє ідентифікації послуги або компанії, стає гарантом різних характеристик послуги, є носієм позитивного іміджу бізнесу.

Розвиток системи бренд-менеджменту гарантує закладу охорони здоров'я зростання уваги клієнта до товарів бренда, швидке реагування на зміну вподобань цільової аудиторії, збільшення обсягів продажів, підвищення іміджу закладу й успішне його функціонування. Підхід до управління закладом на основі бренд-менеджменту має головну місію – задовольняти потреби клієнтів, але при цьому ґрунтується на таких принципах [2]:

1. Враховується весь комплекс потреб клієнтів (функційні, емоційні, соціальні, психологічні) та аналіз рівня задоволення від послуг бренда. Цей принцип передбачає постійний пошук шляхів підвищення лояльності клієнтів і максимальну конкурентоспроможність.

2. Орієнтування бренда не лише на клієнтів, а також на інтереси партнерів та загалом на суспільство. Це дає змогу забезпечувати сильні позиції бренда.

3. Концентрація всіх ресурсів у закладі та їхня інтеграція в єдиний образ бренда. Цей принцип об'єднує всі дії та ресурси закладу навколо створення необхідних характеристик бренда (функційні характеристики послуг, комунікації, ідентифікація, персонал, розповсюдження та ін.)

4. Формування розуміння сутності бренда всіма працівниками підприємства та орієнтація в роботі на цінності бренда. Перш за все, формування бренд-орієнтованої культури в закладі важливо для фахівців, які безпосередньо будують комунікації з клієнтами.

5. Постійний розвиток бренда. В умовах постійного мінливого середовища важливо постійно робити аналіз загроз, відстежувати ситуацію на ринку, шукати нові можливості та постійно підкреслювати свої конкурентні переваги.

Ключову роль у формуванні бренда закладу відіграє бренд лікаря. У ринкових умовах, що змінюються, вітчизняні заклади охорони здоров'я, що трансформувались з бюджетних установ у некомерційні підприємства та змінюють фінансування системи, медичний персонал стає ключовою конкурентною перевагою медичної організації, здатною суттєво посилити бренд [1; 4].

У зв'язку з цим формування та розвиток персональних брендів лікарів, які, за певних умов, переважають над організаційним брендом, стає перспективним напрямком розвитку маркетингу відносин у закладі охороні здоров'я (рис.1). З позиції закладу важливо сприяти не лише формуванню та розвитку бренда кожного конкретного працівника, але формування колективного бренда в цілому, у зв'язку з чим актуалізується завдання управління знаннями в закладі з метою його обміну та посилення професійної компетенцій кожного лікаря, поширення провідного досвіду, навчання молодих працівників тощо.

У розвитку персонального бренда лікаря величезну роль відіграє його медіаактивність та дії, що вживаються в інтернет-просторі для збільшення впізнаваності, авторитету лікаря не лише серед пацієнтів, а й, що не менш важливо, у професійній спільноті. Крім загальновідомих соціальних мереж, велику популярність у світі набирають профільні соціальні мережі для фахівців з певної галузі, в тому числі й професійні соціальні мережі для медичних спеціалістів.

Участь медичних фахівців професійних соціальних мережах значно впливає на просування персонального бренду лікаря і, як наслідок, на рівень впізнаваності медичної організації, співробітником якої цей лікар є. На наш погляд, можна виділити три основні фактори, що надають позитивний вплив на формування та просування персонального бренду лікаря:

1. Освітній фактор: можливість отримання лекцій, новин медицини, наукових статей з цікавої тематики (у деяких соціальних мережах лікарям пропонуються винагороди та бонуси за надання матеріалів статей та наукових публікацій), перекладів статей провідних зарубіжних авторів, можливість відстежувати анонси майбутніх конференцій, можливість віддаленої участі в конференціях та семінарах, перегляду відеозаписів минулих конференцій, наукових виступів, перегляд відеозаписів найскладніших хірургічних операцій, підвищення освітнього рівня лікарів. Цей фактор особливо актуальний для фахівців, які працюють у

віддалених регіонах, у невеликих населених пунктах, де такі великі науково-освітні заходи не проводяться;

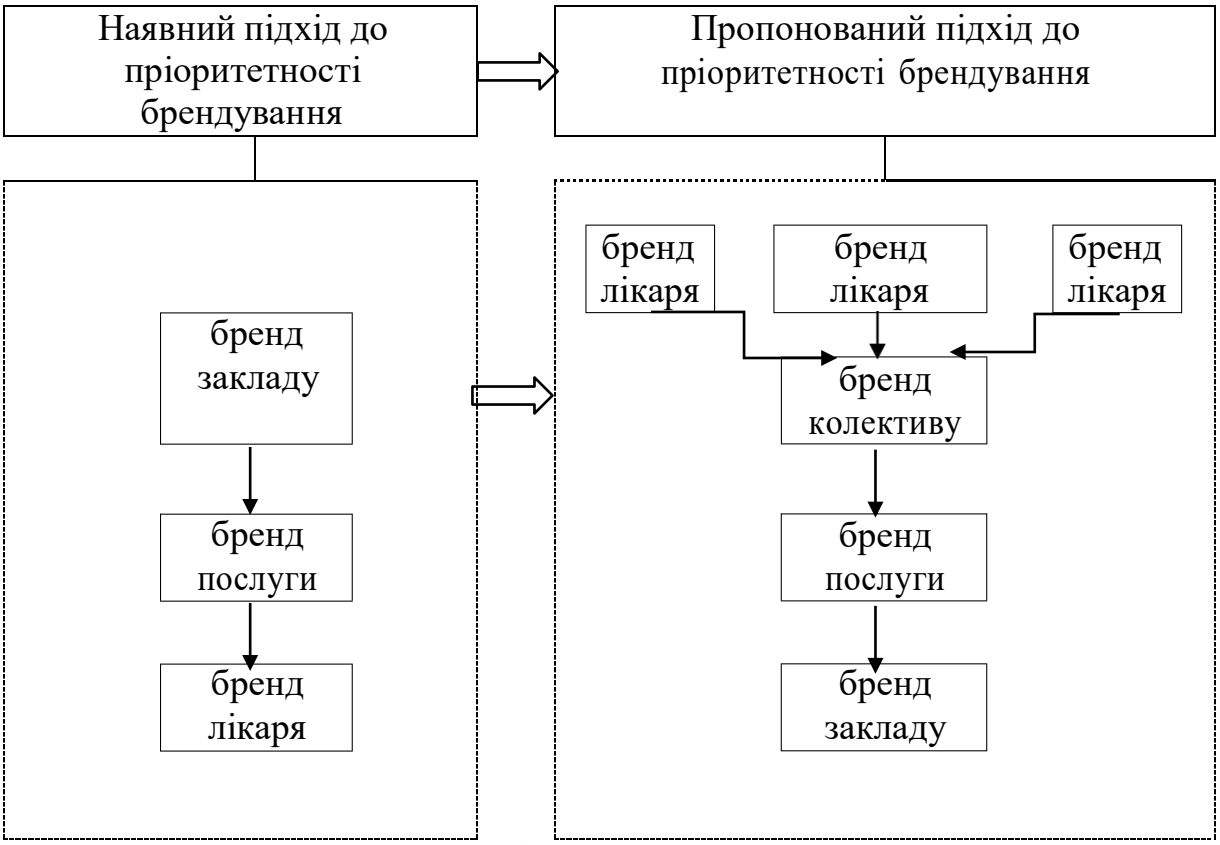

Рисунок 1. - Пропонована модель брендування закладу охорони здоров'я
Примітка: запропоновано автором.

2. Професійне спілкування та обмін досвідом: обговорення клінічних випадків з більш досвідченими колегами, симптомів захворювань, варіантів лікарської та інших видів терапії, нарощування авторитету серед професіоналів своєї спеціальності, можливість отримати відповідь на питання, що цікавить;

3. Інтернет-майданчик кваліфікованого ринку праці медичних фахівців: добрі рейтинги та авторитет серед колег вигідно виділяє медичного спеціаліста як потенційного працівника для роботодавця. У подібних соціальних мережах зареєстровано багато керівників медичних організацій, які воліють вести пошук персоналу саме на таких професійних майданчиках.

В умовах трансформації вітчизняної системи охорони здоров'я, що призводять до зростання конкуренції в державному секторі та змінюють фінансування системи, медичний персонал стає ключовою конкурентною перевагою медичної організації, здатною суттєво посилити організаційний бренд. У зв'язку з цим, формування та розвиток персональних брендів лікарів, які за певних умов переважають над організаційним брендом, стає перспективним напрямком розвитку маркетингу відносин в охороні здоров'я.

Список використаних джерел

1. Нєвалов А. Г., Талеб К. А. *Інструментарій створення персонального бренду лікаря.* International. *Scientific Journal "Internauka".* URL : https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15755727541728.pdf

2. Поклонська Л. С. Ділова репутація й імідж організації та бренда. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки*. 2019. № 2. С. 60–69.

3. Хитра О. В., Вихованчук М. В. Синергія бренду роботодавця і бренду персоналу як результат успішного HR-брендингу на підприємстві. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво*. 2019. № 4. С. 149-156.

4. Смекун Л. Як лікарю вибудувати персональний бренд в Інтернеті. URL : http://medical-business-forum.com/blog/kak-vrachu-vyistroitlichnyiy-brend-v-internete

Барабаш Леся Віталіївна,

доцентка кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Уманського національного університету садівництва,
кандидатка економічних наук, доцентка

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Створення ефективної та справедливої податкової системи є актуальним завданням будь-якої країни. Однак для реалізації цієї мети необхідна програма, за допомогою якої податки зможуть виконати своє призначення – наповнити бюджет коштами. І така програма називається податкової політикою.

Наразі розбіжності поглядів у трактуванні податкової політики лише посилюються, хоча в основі своїх мають спільного знаменника – наповнення бюджетів різних рівнів фінансовими ресурсами.

Так, науковці західних економічних систем вважають, що політику у сфері податків варто називати «фіскальною», апелюючи до основного призначення податків – наповнити бюджет, що втілюється за допомогою фіскальної функції податків [1, с. 95]. Проте податкам притаманний не лише фіскальний зміст, а й регулювальний, соціальний, розподільчий, тому фіскальну та податкову політики не варто ототожнювати.

У вітчизняних офіційних джерелах з питань оподаткування податкова політика визначається як «діяльність держави у сфері встановлення, правового регламентування та організації справляння податків і податкових платежів у централізовані фонди грошових ресурсів держави» [2]. Таке твердження є наближеним до вищезгаданого, однак теж не здатне охарактеризувати податкову політику як дієвий і активний механізм реалізації податкової системи.

Втім, сучасні науковці все ж зосереджені на фрагментарному розумінні податкової політики, ігноруючи її економічну потужність. Л. Касьяненко і В. Чайка вважають, що під податковою політикою слід розуміти базовий напрям економічної політики держави, метою якого є формування централізованих публічних фондів коштів для подальшого фінансування витрат державного та місцевих бюджетів і створення сприятливого соціально-економічного клімату в державі [3, с. 272]. Я. Литвиненко тлумачить податкову політику держави, як «…невід'ємну складову фінансової політики, що … не має самостійного характеру» [4, с. 4]. О. Зельдіна розуміє її як «… один із основних напрямків державної економічної політики, що спрямований на забезпечення економічного обґрунтування податкового навантаження на суб'єктів господарювання» [5, с. 103]. Ю. Руденко відзначає суспільну спрямованість державної податкової політики [6, с. 98].

Загалом, у трактуванні сутності податкової політики можна виокремити три вектори розуміння [7, с. 157]: вузькоспрямований підхід (відрізняється прагненням обмежити сферу застосування податкової політики лише сферою податків [8, с. 18]; функціонально-цільовий підхід (відрізняється виділенням функціональних можливостей та (або) економічної сутності податків, зазначенням поточних завдань реалізації податкової політики; стратегічно-орієнтований підхід (відрізняється виокремленням цільових стратегічних орієнтирів, перспективних вимог та (або) рамкових обмежень податкової політики» [9, с. 15–17].

Розмірковуючи з приводу ефектів, яких можна досягнути за допомогою податкової політики, слід зауважити, що податки, як економічна категорія, впливають на

збалансованість економіки, а відтак і головною її метою є врівноваження інтересів платників податків і держави та гармонізація розвитку держави, регіонів і територіальних громад.

Реалізація податкової політики здійснюється одночасно на різних економічних рівнях, хоча в її основі близькі з метою та методами втілення пріоритети (рис. 1).

Рисунок 1. - Рівні та цілі функціонування податкової політики

Таким чином, можемо стверджувати, що податкова політика є сукупністю засобів впливу сфери оподаткування з метою виконання податковими платежами їхнього функціонального призначення і реалізації фінансових, соціальних та економічних пріоритетів стратегії розвитку держави, регіону, територіальної громади.

Список використаних джерел

1. Руденко Ю.М. сутність податкової політики держави на вплив громадянського суспільства на її вироблення та реалізацію. *Держава та регіони*. 2017. № 3 (59). С. 94–99.

2. Податкова політика. Міністерство фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/uk/tax-policy (дата звернення 10.01.2022)

3. Касьяненко Л. М., Чайка В. В. Теоретико-правові засади визначення поняття «податкова політика». *Фіскальна політика: теоретичні та практичні аспекти юридичної науки*: збірник тез доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ірпінь, 24 листоп. 2017 р.). Вінниця: Нілан-ЛТД, 2017. С. 271−273.

4. Литвиненко Я.В. Податкова політика : Навч. посіб. К.: МАУП, 2003. 224с.

5. Зельдіна О. Напрями модернізації податкової політики України. *Юридична Україна: фінанси, податки, бюджет*. 2017. № 2–34/2017. С. 103–110.

6. Руденко Ю.М. Сутність податкової політики держави та вплив громадянського суспільства на її вироблення та реалізацію. Серія: *Державне управління*. 2017. №3 (59). С. 94–99.

7. Крилов Д.В. Мета та завдання державної податкової політики в Україні. *Прикарпатський юридичний вісник*. 2017. Вип. 1 (16), том 3. С. 155–160.

8. Крисоватий А.І. Податкова політика України: концептуальні засади теорії і практики : дис докт. екон. наук. Київ, 2006. 437 с.

9. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій. Навчальний посібник / під редакцією д-ра екон. наук, проф. Іванова Ю.Б., д-ра екон. наук, проф. Майбурова І.А. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. 492 с.

Баюк Микола Іванович,

директор Хмельницького регіонального центру підвищення кваліфікації, кандидат наук з державного управління

ПАРАДИГМА СТАЛОГО РОЗВИТКУ: УКРАЇНСЬКИЙ КОНТЕКСТ

Схвалюючи та реалізуючи ідею євроінтеграції, країни-держави Заходу та Сходу, їхні керівники щоразу переконуються, що самотужки, поодинці жодна країна, жодна територія не впорається з такими проблемами, як: кліматичні зміни, вичерпаність невідновлювальних ресурсів, особливо енергоносіїв, забруднення повітря і води; не можна поодинці подолати загрозу руйнівних війн, приборкати міжнародний тероризм, подолати глобальні епідемії – ВІЛ/СНІД, коронавірус тощо [1, с.35].

Ідея сталого розвитку взята на озброєння різними країнами і стосується векторів, різних рівнів – регіону, області, району, територіальних громад міст, селищ, сіл. Яке ж теоретичне пояснення цього поняття, практичне – політичне, економічне, соціальне – тлумачення?

Термін «сталий розвиток» офіційно був прийнятий на Всесвітній конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку, що проходила у Ріо-де-Жанейро 1992 року. Сталий розвиток – це такий розвиток суспільства, який задовольняє потреби сучасності, не ставлячи під загрозу здатність наступних поколінь задовольнити свої власні потреби. Словосполучення «сталий розвиток» з англійської означає дослівно «розвиток, що підтримується» [2].

Поняття сталого розвитку охоплює сьогодні всі сфери життєдіяльності людини та всі рівні управління держави. Сталий розвиток існує за умов однакового розуміння основних цінностей, наявності загальних стандартів поведінки всіх осіб, організацій, підприємств. Він ґрунтується на економічній, екологічній, соціальній і гуманітарній політиках. Питання сталого розвитку стосується усіх його суб’єктів: науковців, управлінців, урядових інституцій, різних підприємств, установ і організацій, громадянського суспільства в цілому. Об’єктами застосування концепції сталого розвитку є економіка, екологія, управління, життєдіяльність, навколишнє середовище, соціальна справедливість, людський потенціал, справедливість, свобода, ресурси, виробництво, суспільство, охорона здоров’я, освіта, культура, політика.

Слід відмітити, що, починаючи з Конституції України, у нас передбачено тільки виконання державних і регіональних програм соціально-економічного та культурного розвитку, а не створення стратегій і програм сталого розвитку.

Водночас уже наявні окремі закони, рішення уряду, спрямовані на реалізацію принципів сталого розвитку. До них входять Концепція сталого розвитку населених пунктів (1999 р.), Комплексна програма реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку на 2003-2015 року (2003 р.), Концепція сталого

(збалансованого) розвитку агроекосистеми в Україні на період до 2025 року (2003 р., Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року (2010 р.). Національною радою реформ була підготовлена Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» (затверджена Указом Президента України у 2015 році) [3], а впродовж 2016–2017 рр. було розроблено і у 2020 р. прийнято Стратегію сталого розвитку України до 2030 року [4].

Здебільшого нам імпонує парадигма «соціально-економічний розвиток». На різних рівнях здебільшого затверджуються програми, плани соціально-економічного розвитку.

Сьогодні під соціально-економічним розвитком здебільшого розуміють процес безупинної зміни матеріального базису виробництва. Соціально-економічний розвиток – складний суперечливий процес, у якому взаємодіють позитивні і негативні фактори, наявний тісний зв'язок між рівнем економічного розвитку і вирішенням соціальних проблем. Економічний розвиток передбачає утвердження новітніх технологій через відповідну поведінку і зростання здібностей працюючих, базується на сучасній освіті, відповідній інфраструктурі та інституціях, а також системне і довготривале поліпшення матеріальних і духовних умов життя людей. Важливою характеристикою, показником економічного розвитку є економічне зростання [5].

Проте виникнення концепції сталого розвитку підірвало фундаментальну основу традиційної економіки – необмежене економічне зростання. Орієнтація економіки на швидку максимізацію прибутку та задоволення індивідуальних потреб приводить до виснаження природніх та людських ресурсів. Тому зміст структурної перебудови економіки для цілей сталого розвитку полягає в переорієнтації матеріальних, трудових, фінансових ресурсів на користь енергоефективних, ресурсозберігаючих, високотехнологічних, наукомісних та екологічно безпечних галузей.

Сталий економічний розвиток забезпечується за рахунок сталого економічного зростання.

З метою визначення результатів впровадження сталого розвитку була розроблена відповідна система індикаторів (показників). Комісією зі сталого розвитку ООН базові показники були систематизовані у блоки:

- *соціальні індикатори* (боротьба з бідністю; демографічна динаміка; сприяння освіті, підготовці кадрів та поінформованості суспільства; захист здоров'я населення; сприяння стійкому розвиткові поселень);
- *економічні індикатори* (економічний розвиток; зміна характеру споживання; фінансові ресурси та механізми);
- *інституційні індикатори*.

А яким чином, у який спосіб сьогодні реалізовуються, адаптуються Завдання сталого розвитку в реаліях соціально-економічного, суспільно-політичного розвитку України? Закономірно: наявні окремі позитивні кроки на цьому шляху, а також негативні тенденції, явища.

Своєрідність переходу України до шляху сталого розвитку пов'язана з вирішенням комплексу проблем, які притаманні для України у перших десятиліттях XXI століття. До найважливіших слід віднести:

- перехід до інтенсивної форми виробництва на базі всеохопної реконструкції та модернізації застарілої матеріально-технічної бази;
- формування нової інфраструктури новоутворених адміністративно-територіальних одиниць, нової системи місцевого самоврядування;
- формування нової демографічної політики, політики зайнятості, відтворення населення, утвердження принципів соціальної справедливості, підвищення якості освіти та охорони здоров'я;
- подолання негативного впливу COVID-19 на усі сфери суспільно-політичного, соціально-економічного життя України;
- негайне вирішення військового конфлікту на сході країни, вирішення проблем життєдіяльності окупованих територій;

- розширення масштабів міжнародного співробітництва у розв'язанні завдань сталого розвитку, проблем ресурсно-екологічного характеру.

Із визначених восьми глобальних Завдань розвитку тисячоліття, Україна акцент зробила на семи цілях: подолання бідності, забезпечення якісної освіти впродовж життя, сталий розвиток довкілля, поліпшення здоров'я матерів та зменшення дитячої смертності, обмеження поширення ВІЛ/СНІДу та туберкульозу, забезпечення гендерної рівності.

Сталий розвиток України є можливим через інтенсивну інтелектуалоємну економіку. Водночас негативний вплив, наслідки коронавірусу вже визначили нові виклики, загрози реалізації, адаптації Завдань сталого розвитку в Україні. До переліку основних варто віднести:

- втрата доходу, найбільш вразливі категорії населення опиняються за межею бідності;
- процеси виробництва продуктів харчування та їх розповсюдження можуть бути зірваними;
- руйнівний ефект на стан здоров'я націй;
- школи для багатьох закриті, онлайн навчання не таке ефективне і не є доступним для всіх;
- перебої у постачанні та недостатня кількість чистої питної воли ставить під загрозу постійного здійснення превентивних заходів проти коронавірусу;
- збільшення особистого використання електроенергії веде до нестачі енергії для системи охорони здоров'я;
- багато економічних- та виробничих процесів призупинено. Менша зайнятість, менший дохід, ріст безробіття;
- зростає ризик зараження людей через погані санітарні умови та недотримання їх;
- на місцях де присутні збройні конфлікти важче боротися з COVID-19, тут більш руйнівні наслідки;
- зростає важливість міжнародної співпраці у сфері охорони здоров'я.

Проте на шляху до забезпечення сталого розвитку України є низка інших перешкод: недовіра людей до влади, конфліктні стосунки між владою і організаціями громад, брак конструктивного діалогу між ними, утриманські настрої мешканців тощо. Місцеве самоврядування, на нашу думку, повинно сприяти перетворенню пасивних споживачів на активних громадян, залучати мешканців до розв'язання територіальних та суспільних проблем на місцевому рівні. А тому залучення громад до вирішення завдань успішного розвитку громадянського суспільства обумовлюється необхідністю зворотного зв'язку, можливістю використання додаткового ресурсного потенціалу. Територіальні громади, різноманітні форми самореалізації населення та місцевого самоврядування мають стати потужним важелем зародження нової регіональної, місцевої інфраструктури та реалізації засад сталого розвитку.

Взаємодія організацій громад з місцевою владою є найважливішою передумовою для соціального партнерства на місцевому рівні.

Список використаних джерел

1. *Гасюк І.Л., Баюк М.І.* Механізми управління соціально-економічним розвитком територіальних громад : монографія. Хмельницький : ФОП Мельник А.А., 2021. 260 с.

2. *Драгомерецька Н.* Концепції сталого розвитку: теоретико-історичний аспект / Державне управління та місцеве самоврядування, 2019, вип. 1(40). С.6-12.

3. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015. База даних «Законодавство України» / ВР України. URL : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5/2015 (дата звернення: 21.03.2021).

4. Сталий розвиток суспільства: навчальний посібник / авт. А.Садовенко, Л.Масловська, В.Середа, Т.Тимочко. 2 вид. К. 2011. 392 с.

5. Про Завдання сталого розвитку України на період до 2030 року. Указ Президента України №722/2019 від 30 вересня 2019 року.

Богданова Олена Василівна,
аспірантка Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СІМЕЙНИХ ФОРМ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Важливим складником аналізу результатів діяльності сімейних форм аграрного виробництва є наявність належного методичного інструментарію, оскільки характер функціонування сільських господарств має суттєві відмінності від звичайних суб'єктів підприємницької діяльності, зайнятих у сфері сільського господарства. Нами виділяються такі фактори, що обумовили особливості застосування методичних підходів в процесі оцінки результативності діяльності сімейних форм аграрного виробництва.

1. Сімейно-трудова форма господарювання. Цей фактор є базовим та визначає інші особливості економічного, соціального, культурного та біологічного функціонування сільських господарств. Основним критерієм ефективності будь-якої форми трудової діяльності даного суб'єкта аграрного виробництва в кінцевому рахунку є ступінь задоволення потреб родини та її членів, підвищення добробуту, забезпечення сталого розвитку.

2. Специфіка використання ресурсного потенціалу. У цій ситуації треба враховувати два аспекти, а саме: базовий характер земельних ресурсів у сфері аграрного виробництва та мінімальний рівень залучення робочої сили, технічних засобів, грошових коштів тощо. У результаті виникають об'єктивні причини для обмеження обсягів виробленої продукції (наданих послуг). Водночас, така ситуація створює умови для існування «чистої» конкуренції в межах сільської громади.

3. Особливості системи мотиваційного механізму. Як відомо, основним мотиватором економічної діяльності сімейних форм господарювання є задоволення потреб родини та її членів. У результаті його екстраполяції на сферу аграрного виробництва, де домінує виснажлива фізична праця, виникає ефект, який отримав назву «трудоспоживчого балансу». Представниками організаційно-виробничої школи відмічалося, що селяни свідомо скорочують обсяги виробництва, якщо вважають, що корисність отриманих благ не відповідає тяжкості затрачених зусиль. [1; 2]

4. Соціальний аспект діяльності. Результати економічних процесів у системі селянського господарства, пов'язані з виробництвом продукції або надання послуг, відповідним чином відображаються на системі соціальних відносин та мікро- та мезорівнях. У першому випадку, тобто на рівні сільської родини, розглядаються вплив результатів діяльності на рівень добробуту сім'ї, ступінь її культурно-освітнього розвитку, вивчаються зміни в демографічних процесах. У масштабі місцевої громади розглядаються аспекти соціалізації сільського господарства, його участь у вирішенні економічних та соціальних проблем, актуальних для місцевих мешканців.

Беручи до уваги зазначені особливості, нами запропоновано для використання трирівневу систему застосування методичного інструментарію. Її особливістю є диференційований підхід щодо аналізу впливу результатів діяльності сільського господарства на соціально-економічні процеси зовнішнього та внутрішнього середовища. Мета дослідження, його об'єкт та предмет визначають перелік показників, за допомогою яких відбувається як характеристика загального стану розвитку господарюючої структури, так і оцінювання перспектив реалізації тих чи тих пропозицій щодо оптимізації її діяльності.

Окремо слід відмітити важливість аналізу соціальної складової функціонування сіл господарств. При цьому особливу значущість набувають питання забезпечення сталого розвитку представників цієї категорії аграрного виробництва, що передбачає наявність чітко визначеної та прогнозованої поведінки як суб'єкта економічної діяльності, так і виконавця важливих суспільних функцій у межах місцевої громади.

Вказані особливості обумовлюють необхідність використання широкого спектру показників, що мають не тільки відображати динаміку функціонування селянських

господарств, а й демонструвати взаємозв'язок економічної та соціальної складових. Таким чином в якості індикаторів виступають не тільки показники використання наявного ресурсного потенціалу, або ефективності економічної діяльності (урожайність, трудомісткість, прибуток тощо), а й інтегральні індекси, що відображають результативність функціонування селянського господарства з соціально-поведінкових позицій.

Специфіка оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу сімейних форм національного аграрного виробництва обумовлюється тим фактом, що значною мірою вони є власністю самої селянської родини. При цьому робоча сила членів домогосподарства використовується на всіх галузевих напрямках та видах діяльності (за можливістю). Також треба відмітити, що за сімейно-трудової форми організації виробництва продукції (надання послуг) практично не існує альтернативного джерела робочої сили. Це, в свою чергу, обумовлює надзвичайну значущість цього складниказдійснення економічної діяльності, а також необхідність вивчення методичних підходів щодо її оцінювання. Треба відмітити, що, враховуючи неоднорідність цього складника національної системи аграрного виробництва, нами також розглядаються наукові підходи, розраховані для застосування в підприємницькому середовищі, де активно використовується наймана праця.

Заслуговує на увагу система мотиваційних чинників суб'єктів аграрного бізнесу, запропонована В.В. Вітвіцьким та В.А. Мамчур. Її важливим складником є структурована система показників якості трудового життя, кожен з яких розглядається з позицій найманого працівника, суб'єкта підприємницької діяльності та суспільства (громади).

На рівні працівника розглядаються питання умов праці, наявність конфліктних ситуацій та характер соціально-психологічного клімату; змістовна сутність трудових операцій, можливість професійного та кар'єрного зростання та загальний рівень задоволеності від роботи. На рівні суб'єкта господарювання досліджуються проблеми забезпечення професійної адаптації, а також забезпечення ототожнення цілей працівника та підприємства; дотримання норм трудової дисципліни, унеможливлення конфліктних ситуацій фактів вияву саботажу та страйків; створення умов для підвищення ефективності трудової діяльності. На рівні спільноти вивчаються питання взаємопов'язаності трудової діяльності, якості робочої сили, умов праці, ступенем соціального захисту та загальним рівнем задоволеності життям; виділяються процеси соціальної адаптації та інтеграції в суспільні відносини [3].

Треба відзначити, що, в цілому позитивно оцінюючи застосування зазначених методичних підходів щодо оцінки результативності використання робочої сили на базі сімейних форм аграрного виробництва, слід вказати на наявність певних суттєвих відмінностей, пов'язаних із ототожненням категорій «працівник» та «співвласник», характерним для сільського господарства. Відповідно власне незадоволення умовами виробництва, а також формами та ступенем відшкодування затрачених зусиль член домогосподарства виражатиме виходом з нього та пошуком альтернативного способу самореалізації.

Список використаних джерел

1. Кальченко С.В., Карпенко А.В., Попова Т.В., Карпенко Н.М. Інституційна синергія: навчальний посібник. Запоріжжя, ФОП Мокшанов В.В. 2020. 320с.

2. Чаянов А.В. Природа крестьянского хозяйства и земельный режим. Труды Всерос. съезда Лиги аграрных реформ. 1918. М. С.4-5.

3. Вітвіцький В. В., Мамчур В. А. Оцінка мотиваційних чинників у розвитку аграрного підприємництва. *Економіка АПК*. 2021. № 4. С. 76—87.

Бублик Мирослава Іванівна,
професорка кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка», докторка економічних наук, професорка,

Михайлов Володимир Олегович,
магістр кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА НАУКОВО-ДОСЛІДНІ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Проблема управління витратами підприємств має важливе значення для забезпечення фінансової стійкості та ділової активності підприємств. Витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) для підприємств хоча і складають вагому частку серед інших видів витрат, проте створюють передумови для отримання суттєво більшої віддачі у вигляді збільшення частки доданої вартості продукції, що виробляється підприємствами. Це вказує на актуальність цього дослідження, особливо в період стрімкого зростання інтелектуалізації господарської діяльності підприємств.

Над проблемою пошуку інструментів зниження витрат на НДДКР працювали провідні вчені як в Україні, так і закордоном, серед яких у роботах [1-3] автори розглянули інструменти оцінювання складників витрат від самого процесу розроблення технологій до їх виведення на ринок.

Сутність інструментів зниження витрат на НДДКР ґрунтовно досліджено у роботах [3-15], де проведено систематизацію підходів до їх оцінювання [4-6] у глобальному та регіональному аспектах. Проблеми включення до розрахунків показників ефективності витрат на НДДКР логістичних та екологічних складників представлено у [7; 8; 12; 15]. Пошук способів їх зниження шляхом використання системи їх страхування досліджено у праці [9], а системи їх трансформування з врахуванням соціально-екологічних факторів у роботах [10; 11; 13]. Значення механізмів та способів зниження витрат підприємств на НДДКР полягає в постійному контролі за обсягом та структурою витрат та способах впливу на них, скороченні неефективних витрат та недопущенні впливу від їх зниження на зниження якості проведених НДДКР, зменшення обсягу виробництва інноваційної продукції тощо.

До витрат на НДДКР також включають витрати, пов’язані із трансфером технологій [1; 2; 14], величина яких залежить від рівня готовності технології до трансферу, оскільки правильність оцінки технології та її цінності визначає ціну, яку буде сплачено за трансфер технології для конкретного підприємства чи підрозділу.

Згідно зі звітом НАН України [16], через високі інвестиційні ризики потенційний попит на фінансування інноваційної діяльності не задовольняється пропозицією і виникає так званий «фінансовий розрив». За даними [16] абсолютні обсяги витрат підприємств на інновації за рахунок самофінансування коливались протягом останнього десятиліття від 4,96 млрд грн до 6,97 млрд грн. Низькі обсяги власних коштів, витрачених на інновації, зумовлені нестабільністю фінансового стану підприємств через низьку їхню прибутковість.

Серед інструментів зниження витрат на НДДКР автори [13-16] виділяють аутсорсинг, управління бізнес-процесами, вдосконалення одновимірних процесів, застосування можливостей великих даних (big data), стратегічні галузеві партнерства та кросстандартизація компаній, скорочення операційних циклів, оцінка загальної вартості власності, консолідацію навколо одного замовника НДДКР.

Отже, проаналізувавши проблеми зниження витрат на НДДКР, до складу інструментів, що успішно використовуються в міжнародному бізнесі, слід включити систему договорів про нерозголошення інформації про процес здійснення НДДКР, методи визнання, оцінювання, обліку та управління витратами на НДДКР на підприємствах, впровадження системи моніторингу виконання НДДКР, контролю якості та ліквідування розривів між рівнями технологій та їх технічним забезпечення. Це може бути забезпечено лізингом

іноземного обладнання або створенням спільних з іноземними компаніями промислових та інноваційних технопарків.

Список використаних джерел

1. *Chukhray N., Shakhovska N., Mrykhina O., Bublyk M., Lisovska L.* Consumer aspects in assessing the suitability of technologies for the transfer. *Computer sciences and information technologies*. 2019. P. 142–147. DOI: 10.1109/STC-CSIT.2019.8929879.

2. *Chukhray N., Shakhovska N., Mrykhina O., Bublyk M., Lisovska L*. Methodical approach to assessing the readiness level of technologies for the transfer. *Advances in Intelligent Systems and Computing IV*. 2020. V.1080. XIII (971). P. 259-282. DOI: 10.1007/978-3-030-33695-0_19.

3. *Bublyk M., Mykhailov V., Matseliukh Y., Pihniak T., Selskyi A., Grybyk I.* Change Management in R&D-Quality Costs in Challenges of the Global Economy. *CEUR Workshop Proceedings*. 2021. V. 2870. P. 1139–1151.

4. *Бублик М. І.* Модель економічного оцінювання техногенних збитків в національному господарстві. *Black Sea Scientific Journal of Academic Research*. 2014. №12 (5). С. 44-50.

5. *Бублик М. І., Коропецька Т.О.* Аналіз методів економічної оцінки збитків, завданих лісовому господарству надзвичайними ситуаціями техногенного характеру. *Вісник НУЛП.* 2008. № 611. С. 71–80.

6. *Комарницький І. М., Бублик М. І.* Оцінка техногенних збитків та аналіз підходів до їхнього розрахунку у глобальному та регіональному аспектах. *Вісник НУЛП.* 2008. № 628. С. 134–144.

7. *Бублик М. І.* Механізм регулювання техногенних збитків промислових підприємств: логістика рециклювання як інструмент його застосування. *Вісник НУЛП*. 2012. №749. С.530 - 537.

8. *Бублик М. І., Бабій Т.І.* Розвиток логістики в сучасних умовах функціонування ринку. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. №19 (6). С. 138-142.

9. *Бублик М. І.* Страхування техногенних збитків–новий сегмент на ринку екологічного страхування в Україні. *Вісник НУЛП.* 2009. № 640. С. 23–33.

10. *Бублик М. І., Бей М. Р.* Особливості «зеленої» економіки та основні інструменти її трансформування в соціально-орієнтовану систему. *Вісник НУЛП.* 2016. № 847. С. 29–34.

11. *Bublyk M., Dulyaba N.I., Petryshyn N.Y., Drymalovska K.V.* Analysis of the development of educational and scientific activity of institutions of higher education. *Economic analysis*. 2018. №28 (1). P. 30-39.

12. *Bublyk M.* Economic evaluation of technogenic losses of business entities on fuzzy logic based opportunities. *Zarzadzanie organizacja w warunkach niepewnosci teoria i praktyka*. 2013. P. 19 – 29.

13. *Bublyk M., Udovychenko T., Medvid R.* Concept of smart specialization in the context of the development of Ukraines economy. *Economics. Ecology. Socium*. 2019. №3(2). P. 55-61.

14. *Bublyk M., Matseliukh Y., Motorniuk U., Terebukh M.* Intelligent system of passenger transportation by autopiloted electric buses in Smart City. *CEUR Workshop Proceedings*. 2020. V. 2604. P. 1280-1294.

15. *Kuzmin O.Y., Bublyk M.I., Rybytska O.M.* The application of fuzzy logic to forecasting of technogenic damage in the national economy. *Вісник НУЛП.* 2014. №790. С. 63 – 73.

16. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь [за заг. ред. В.М. Гейця та ін.]. К.: НАН України, 2015. 336 с.

Булат Галина Володимирівна,

доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук

ОПТИМАЛЬНА ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ІНФОРМАТИВНОСТІ ОБЛІКОВИХ ДАНИХ

Автотранспорт забезпечує функціонування і територіальну організацію всіх галузей народного господарства України.

ТОВ «Аккорд Платінум» було створено 08.05.2015 року, як підприємство що надає експедиторські та транспортно-експедиційні послуги. Як представник автотранспортної галузі підприємство, з одного боку, здійснює перевезення вантажів до місця призначення, з іншого боку – бере участь у створенні нових робочих місць, а також є джерелом поповнення як місцевого, так і державного бюджетів.

Для здійснення вантажних перевезень на балансі підприємства обліковуються 36 напівпричепів та 37 сідельних тягачів.

Підприємство здійснює зовнішньоекономічну діяльність, основними закордоними контрагентами є «E-Com İnternational B.V.» (Нідерланди), «Alexander Dietrich e.K» (Німеччина), «European TradeSolution GmbH» (Нідерланди), «Hileya OU» Швеція.

Особливості діяльності ТОВ «Аккорд Платінум» вплинуло і на організацію його бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік на підприємстві ведеться бухгалтерією на чолі з власником підприємства. Формою ведення обліку в ТОВ «Аккорд Платінум» є комп'ютеризована форма з використанням програми «1С – Підприємство 7.7». Встановлена тривалість операційного циклу – один місяць.

Відповідно до Податкового кодексу на підприємстві застосовується загальна система оподаткування.

Але водночас частину облікової роботи делеговано спеціалістам аудиторської фірми ПП «АФ «Аудит-Перфект». Розподіл обов'язків щодо облікових робіт представлено на рис.1.

Рисунок 1 - Особливості організації бухгалтерського обліку ТОВ «Аккорд Платінум»

Оскільки ТОВ «Аккорд Платінум» є автотранспортним підприємством, то облік палива, запасних частин, інших ТМЦ є досить трудомістким, тому ця ділянка системи бухгалтерського обліку виконується аудиторами. Також до їхньої сфери обліку і контролю належать податковий облік і узагальнення даних у вигляді фінансової звітності.

У свою чергу, такі ділянки, як: реєстрація первинних документів, ведення реєстру контрагентів, обліку основних засобів та облік оплати праці – здійснює бухгалтерія підприємства. Для підтвердження облікових даних перед складанням фінансової звітності на підприємстві проводиться інвентаризація. Але значним недоліком в організації облікового процесу в ТОВ «Аккорд Платінум» є відсутність наказу про облікову політику, тому

першочерговим є саме розробка цього наказу та підвищення інформативності бухгалтерського обліку на підприємстві.

Розробка продуманої облікової політики, яка б враховувала особливості діяльності товариства, передбачає вибір найбільш оптимальних варіантів здійснення методів та облікових процедур, щоб забезпечували формування повної, правдивої і неупередженої інформації про фінансовий стан ТОВ «Аккорд Платінум». Процес формування наказу про облікову політику є досить складним, тому директору товариства необхідно скористатися послугами аудиторської фірми ПП «АФ «Аудит-Перфект». Під час формуванні цього документа щодо обліку розрахунків з оплати праці необхідно пам'ятати, що обрані облікові процедури безпосередньо впливають на величину основних показників діяльності та на ступінь достовірності облікової інформації. Отже, враховуючи важливість такого організаційного заходу, ми пропонуємо щодо обліку розрахунків з оплати праці в ТОВ «Аккорд Платінум» у наказ про облікову політику включити такі моменти (рис. 2).

Рисунок 2 - Інформація щодо розрахунків з оплати праці, яка повинна бути відображена в наказі про облікову політику ТОВ «Аккорд Платінум»

Також для підвищення інформативності облікових даних необхідно визначити додаткові субрахунки до рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» та відобразити їх у робочому плані рахунків, який має бути розроблений як додаток до наказу про облікову політику. Перелік таких субрахунків представлений у таблиці 1.

Таблиця 1. Робочий план рахунків з обліку заробітної плати

№	Код	Назва
1	2	3
1	6611	«Розрахунки за заробітною платою адміністративно-управлінського персоналу»
1.1	66111	«Розрахунки за основною заробітною платою»
1.2	66112	«Розрахунки за додатковою заробітною платою»
1.3	66113	«Розрахунки за іншими виплатами»
2	6612	«Розрахунки за заробітною платою водіїв»
2.1	66121	«Розрахунки за основною заробітною платою»
2.2	66122	«Розрахунки за додатковою заробітною платою»
2.3	66123	«Розрахунки за іншими виплатами»
3	6613	«Розрахунки за заробітною платою обслуговуючого персоналу»
3.1	66131	«Розрахунки за основною заробітною платою»
3.2	66132	«Розрахунки за додатковою заробітною платою»
3.3	66133	«Розрахунки за іншими виплатами»

Використання запропонованої деталізації рахунку 661 дозволить покращити аналітичні можливості формування потрібних даних для використання в різних операційних процесах, наприклад, таких як: розрахунки заробітної плати, формування звітність про працю, проведення контрольних заходів.

Така ієрархічна побудова аналітичного обліку розрахунків з оплати праці є більш оптимальною, оскільки дозволяє чітко визначати суми нарахування та відрахування із заробітної плати в розрізі їхніх виплат, а отже, дозволить здійснювати контроль витрат підприємства за цим елементом.

Отже, для визначення оптимальної облікової політики в ТОВ «Аккорд Платінум» щодо розрахунків з оплати праці необхідно усвідомлювати особливості їхнього відображення в обліку підприємства, виділяти спеціальні елементи облікової політики які характеризують саме цей об'єкт обліку, та мати знання щодо використання передових досягнень міжнародної практики облікової роботи.

Список використаних джерел

1. Брік С. В., Дягтяр Д.В. Шляхи вдосконалення організації обліку оплати праці на підприємстві. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. темат. вип.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. Харків : НТУ «ХПІ». 2015. № 60 (1169).

2. Войтенко, Т. Облікова політика як основа організації бухгалтерського обліку на підприємстві. URL : http://www.factor.ua/cgi–bin/search–ukr.cgi? ulB3

3. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. 373 с.

Василенко Катерина Василівна*,

здобувачка вищої освіти на бакалаврському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

СУЧАСНІ ЦИФРОВІ ГРОШІ: ОЗНАКИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Сучасний розвиток інтернет-технологій та фінансових інновацій призвели до появи цифрових грошей, які претендують сьогодні на роль грошей та постійне використання в різних транзакціях у повсякденному житті. Як зазначають представники відомої криптобіржі Gemini, з початку 2021 року цікавість та бажання займатися криптовалютою у світі значно зросли. Проводячи опитування серед американців, вони з'ясували, що 23% не знають, що таке криптовалюта, 63% – цікавляться цим, а 14% – є крипто-інвесторами [1]. Відтак особливої актуальності набувають питання нових можливостей криптовалюти в частині можливої заміни безготівкових і готівкових грошей. Саме це й окреслило тему нашої роботи, визначило її мету та завдання.

Сьогодні тисячі людей по всьому світу, купуючи собі чай або каву, розраховуються у кафе, ресторанах криптовалютою, яка на початках була створена задля того, щоб замінити звичайні гроші, адже вона ніяк не піддається інфляції, не потребує великих комісій і є стійкою до нестабільності банківської системи. Тому така альтернатива грошам повільно, але упевнено може зайняти своє місце на фінансовому ринку.

Не вдаючись до детального висвітлення літературних джерел, зазначимо, що криптовалюта є одним із різновидів цифрової валюти, емісія та облік якої виконується децентралізованою платіжною системою повністю в автоматичному режимі [3]. Іншими словами, це так званні цифрові активи, що обмінюються на біржах, таких як Coinbase і

* Науковий керівник - Ткачук Наталія Миколаївна доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

Gemini чи в Інтернеті, або через онлайн-брокерів, таких як: Robinhood і SoFi Invest. Найбільш масштабними та відомими у світі сьогодні є такі види криптовалюти (табл. 1):

Таблиця 1. Характеристики основних світових криптовалют станом на 15.01.2022р. [4]

Вид криптовалюти	Вартість, дол. США	Капіталізація, млрд. дол. США	Добовий об'єм продажу, млрд. дол. США
Bitcoin	43155,3	814,5	1,2
Ethereum	3314,03	392,2	0,745
Ripple	0,7735	77,3	0,073
Litecoin	144,86	10,1	0,074
Bitcoin Cash / BCC	388,34	7,3	0,012

Україна сьогодні займає перше місце у світі за відсотком населення, яке має криптовалюту – 12,7% (5,6 млн українців), щоденний оборот криптовалюти в нашій країні складає 1 млрд грн [2]. Враховуючи масштаби ринку цифрових валют, західне джерело «New York Times» називає Україну потенційною криптостолицею світу [3].

Національні валюти великих світових економік відрізняються стабільністю курсу; їх вважають надійними, тому що держава виступає їхнім гарантом. Незважаючи на те, що криптовалюта ще не набула домінуючих позицій у світовому обміні, є декілька характеристик, які роблять її привабливою не лише як інвестицію, але й як валюту майбутнього. Відтак, вважаємо за необхідне розглянути їх більш детально [1] :

1. Невразливість щодо інфляції. Нині момент в обігу перебуває понад 18 мільйонів біткоїнів, а коли їхня кількість сягне позначки в 21 млн, біткоїн або будь-яка інша криптовалюта візьме гору над фіатною валютою, оскільки вона несприйнятлива до гіперінфляції й не вироблятиметься у величезних кількостях, які б знецінили її. Тому криптовалюти є менш чутливими до інфляції, що історично спостерігалися в таких країнах, як: Німеччина, Венесуела та Зімбабве. Варто зауважити, що економістам доведеться вирішити, який рівень інфляції чи дефляції бажаний для валюти й на скільки це буде вигідним для людей. У такому випадку можна використати підхід «прийде час – побачимо»; тим не менш, дефляція є потенційно вразливою, навіть якщо біткоїн є захищеним від інфляції [2]. Підтвердженням цього є процес зростання криптовалюти, коли інфляція поступово сповільнюється, а курс долара падає (рис. 1).

Рисунок 1. - Динаміка спотової та ф'ючерсної торгівлі криптовалютами у 2013-2022 рр.[4]

2. Незворотність здійснення. Кожна транзакція з криптовалютою є постійною та незворотною: вона записується в блокчейн – переважно в обчислювальну книгу – тому жоден центральний орган ніколи не зможе захопити біткоїн або видалити його і заявити, що у його ніколи не було. Це також робить транзакції більш безпечними та перевіреними, оскільки ніхто не може використовувати одні й ті ж біткоїни для кількох транзакцій одночасно [2].

3. Анонімність. Прихильники цифрової валюти кажуть, що це гроші майбутнього. Розглянуті попередні ознаки, через які криптовалюта має взяти гору над фіатною валютою, є теоретичними, оскільки інфляція та захоплення активів банком трапляються рідко, анонімність є єдиною практичною ознакою криптовалюти. Звичайно, на перший погляд, для центральної влади, банків, компаній, що випускають кредитні картки, дуже вигідно, щоб ніхто не знав, на що вони витрачають свої гроші. Хоча також це можна розглядати як перевагу, особливо для індивідуальних інвесторів. Також анонімність операцій з криптовалютою може сприяти злочинній діяльності, про що свідчать здійсненні дослідження 2019р.: 46% транзакцій біткоїнів були пов'язані з незаконною діяльністю, що становило 76 млрд дол. у рік [2].

4. Оподаткування операцій з криптовалютою. Як і традиційні операції з валютою, будь-які операції з криптовалютою повинні підлягати оподаткованню, що підвищить їхній авторитет і легітимність як активів і прискорить їхній шлях до заміни традиційним операціям з валютними цінностями [2]. Хоча криптовалюта ще не визнана законним платіжним засобом на світовому рівні, в Канаді такі операції оподатковуються як доходи від бізнесу або як приріст капіталу. В Україні на початку вересня 2021р. Верховна Рада ухвалила Закон «Про віртуальні активи», на який президент наклав вето. Саме цей Закон мав би легалізувати операції з криптовалютою й передбачав можливості функціонування міжнародних бірж у нашій державі. Також власники цифрових активів отримали б правовий захист, а самі цифрові активи – юридичний статус.

5. Швидкість і дешевизну транзакцій. Перевагами операцій з криптовалюти є швидкість транзакцій (особливо при переказах великих сум), відсутність бар'єрів на транскордонні перекази, а також повні права володіння активами. Як вважає експерт Р. Некрасова, «жоден регулятор не зможе позбавити інвестора криптовалюти, як це може статися з фіатними грошима в разі заморозки рахунків у банках» [2].

Наразі говорити про те, що криптовалюта вже повноцінно увійшла до нашого повсякденного життя, поки що дуже рано. Можливо, колись вона займе своє місце у платіжних системах світу й, за певних умов, навіть стане домінуючою. На думку китайського науковця аналітичного центру «Тайхе» Л. Іхуа, «не найближчим часом, але впродовж 10-15 років цифрова валюта замінить паперові гроші; за цей період відбудуться глибокі зміни у фінансовій сфері, що призведуть до становлення суспільства безготівкових грошей» [1]. Як приклад цифрової валюти центральних банків (CBDC), він навів національну криптовалюту Китаю й наголосив, що її випуск не є створенням нової валюти, а є заміною паперових грошей [3].

Підбиваючи підсумки вищевикладеного варто відмітити, що паперові гроші на сьогодні є єдиним фінансовим інструментом взаємодії фізичних і юридичних осіб із державою; криптовалюта не може ще повноцінно використовуватися як універсальний грошовий інструмент. У багатьох країнах світу сьогодні панує низький або середній рівень фінансової та інформаційної грамотності, що перешкоджає швидкому запровадженню криптовалюти у світовий фінансовий обіг як грошових знаків. На нашу думку, в близькому майбутньому звичайні гроші поступляться криптовалюті, адже вона має значно більше вагомих переваг, хоча на сьогодні не достатньо повно використовується.

Список використаних джерел

1. Біткоїни – цифрові гроші майбутнього. URL: http://thefuture.news/bitcoin/
2. Все про блокчейн, біткоїн та криптовалюти. URL. https://osvita.diia.gov.ua/courses/blockchain-bitcoin-cryptocurrency
3. Криптоновини. URL. https://cryptonovunu.com.ua/chomu-kriptovalyuta-vigrae-u-fiata/
4. Свічковий аналіз: основи, стратегія – трейдинг 2022. URL. https://uk.campwaltblog.com/4331712-candlestick-analysis-basics-strategy

Веприцька Олена Анатоліївна,
головна спеціалістка відділу праці та зайнятості населення управління економічного та інвестиційного розвитку Департаменту економічного розвитку Хмельницької обласної державної адміністрації

Даниленко Віта Віталіївна,
головна спеціалістка відділу праці та зайнятості населення управління економічного та інвестиційного розвитку Департаменту економічного розвитку Хмельницької обласної державної адміністрації

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Сучасний регіональний ринок праці, як і України в цілому, характеризується наявністю комплексу проблем, серед яких скорочення пропозиції робочої сили та зростання попиту на неї, брак високопродуктивних робочих місць, зниження доходів населення, падіння реальної заробітної плати та зростання заборгованості з її виплати, зростання чисельності безробітних у зв'язку з втратою ними роботи внаслідок поширення гострої респіраторної хвороби (COVID-19), спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, невідповідність професійних та загальних компетентностей працівників потребам роботодавців, недостатні можливості підвищення кваліфікаційного рівня працівників, тіньова зайнятість населення та виплата заробітної плати «в конвертах» тощо.

Наявність структурної диспропорції між попитом та пропозицією робочої сили – за професійними групами працівників та видами економічної діяльності, а також незадовільні якісні характеристики вакантних робочих місць (посад) за умовами та оплатою праці є чинниками, що не приваблюють кваліфікованих працівників до роботи на таких робочих місцях, а отже, обмежують можливості працевлаштування безробітних громадян та задоволення потреби роботодавців у працівниках [1].

Однією з актуальних проблем ринку праці є проблема працевлаштування осіб, які не здатні на рівних умовах конкурувати на ринку праці, зокрема, молоді, осіб передпенсійного віку, осіб з інвалідністю, учасників бойових дій, які брали безпосередню участь в антитерористичній операції, у здійсненні заходів із забезпечення національної безпеки і оборони та внутрішньо переміщених осіб.

Складність і різноманітність чинників, що впливають на ринок праці, його значні обсяги, потребують постійної системної роботи для моніторингу процесів, що відбуваються на регіональному ринку праці, та відповідного реагування органів виконавчої влади та місцевого самоврядування за участю роботодавців та профспілок [2].

Вжиття системних заходів щодо збереження трудового потенціалу, розвитку цивілізованого регіонального ринку праці, надання підтримки зайнятості неконкурентоспроможним на ринку праці верствам населення дозволять забезпечити створення умов для повного здійснення громадянами права на працю.

Аналіз соціально-економічного розвитку області свідчить про те, що у 2021 році здійснено реалізацію широкого спектру заходів, спрямованих на зміцнення економічного потенціалу області, зростання промислового та сільськогосподарського виробництва, створення сприятливого інвестиційного клімату та вирішення соціальних питань. Пріоритетними напрямами розвитку залишаються завершення реформи децентралізації, реформування медицини та освітньої галузі, розвиток промислового потенціалу області, її інфраструктури, широке залучення інвестицій в економіку Хмельниччини [1].

З метою досягнення поставлених цілей та завдань регіональна політика буде формуватися та реалізовуватися таким чином, щоб забезпечити необхідні умови для підвищення економічного і соціального розвитку Хмельницької області, кожної

територіальної громади та створення належних умов проживання для кожного мешканця області.

У 2022 році прогнозується зростання загального індексу промислового виробництва до 102,6 відсотка. Прогноз зростання обсягів реалізації промислової продукції – 55900,0 млн гривень. Очікується зростання накопиченого обсягу прямих іноземних інвестицій в області на кінець 2022 року на 3,5% до 298,6 млн дол. США; збільшення обсягу експорту товарів на 6,8% за підсумками 2022 року.

Подальший розвиток промислового комплексу області здійснюватиметься шляхом нарощення позитивної динаміки розвитку основних галузей економіки області, підвищення конкурентоспроможності продукції, освоєння нових ринків збуту, модернізації виробництва, ефективного використання промислово-технологічного потенціалу за рахунок впровадження енергоефективних технологій [1].

Одним із основних завдань забезпечення продуктивної зайнятості населення є створення нових робочих місць. Планується, що реалізація заходів Програми сприятиме створенню протягом 2022-2024 років щороку від 14,0 до 16 тис. нових робочих місць, з них понад 80% – в малому бізнесі.

Таблиця 1. Прогноз створення нових робочих місць

Найменування показника	2019 звіт	2020 звіт	2021 (січень-жовтень)	2022 прогноз	2023 прогноз	2024 прогноз
1. Створено нових робочих місць,	13873	12575	10246	14531	15068	15670
з них:						
1.1. Юридичними особами (на підприємствах, в установах і організаціях незалежно від форм власності та організаційно-правових форм господарювання)	2394	1671	1578	2659	2697	2538
у % до загальної кількості створених нових робочих місць	17,3	13,3	15,4	18,3	17,9	16,2
1.2. Фізичними особами підприємцями та іншими фізичними особами – платниками податку з доходів фізичних осіб (включаючи робочі місця для найманих працівників)	11479	10904	8668	11872	12371	13132
у % до загальної кількості створених нових робочих місць	82,7	86,7	84,6	81,7	82,1	83,8

Враховуючи наявні тенденції розвитку ринку праці та невизначеність у прогнозах розвитку економіки у зв’язку з пандемією COVID-19, значних позитивних змін на ринку праці у 2022 році не очікується, чисельність безробітних, які отримуватимуть послуги державної служби зайнятості, дещо скоротиться порівняно з 2020 роком, до 2024 року планується поступове зменшення чисельності безробітних – до 41,0 тис. осіб.

Прогнозується до 2024 року щоб забезпечити роботою 21,2 тис. осіб, необхідно продовжувати системну роботу щодо професійної підготовки, перепідготовки та підвищення

кваліфікації безробітних до 4,0 тис. осіб, в результаті надання послуг з питань організації підприємницької діяльності та ведення власної справи – 940 безробітним громадянам.

Таблиця 2. Основні прогнозні індикатори зайнятості населення

Найменування показника	2019 звіт	2020 звіт	2021 очікуване	2022 прогноз	2023 прогноз	2024 прогноз
1. Чисельність безробітних, які отримуватимуть послуги служби зайнятості	36418	43941	42860	41410	41000	41000
2. Чисельність осіб, забезпечених роботою (за направленням державної служби зайнятості, самостійно та шляхом укладання цивільно-правових угод)	22424	19135	20550	20750	21050	21150
3. Чисельність зареєстрованих безробітних, які проходять професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації	4472	3238	4000	4000	4000	4000
4. Чисельність осіб, залучених до участі у громадських та інших роботах тимчасового характеру	4641	3299	3500	3500	3500	3500
5. Чисельність осіб, яким надано послуги з питань організації підприємницької діяльності та ведення власної справи	1379	592	800	935	940	940

Пріоритетними напрямами щодо впровадження державної політики у сфері зайнятості населення, реалізації права громадян на гідну працю та дотримання соціальних гарантій на період до 2024 року визначено:

– підвищення ролі місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування в розв’язанні проблем зайнятості населення та ефективного використання трудових ресурсів;

– сприяння роботодавцям в укомплектуванні вакансій кваліфікованими кадрами та підвищення рівня зайнятості населення;

– підтримка у формуванні кадрового потенціалу відповідно до потреб ринку праці шляхом організації професійного навчання безробітних, зокрема з використанням елементів дуальної та дистанційної освіти;

– удосконалення форм та методів професійної орієнтації населення, особливо молоді, щодо актуальних професій з метою успішної самореалізації на ринку праці;

– стимулювання роботодавців, які створюють нові робочі місця, зокрема для осіб, які недостатньо конкурентоспроможні на ринку праці;

– легалізація зайнятості та зростання кількості зайнятого населення;

– забезпечення підтримки самостійної зайнятості, сприяння розвитку підприємницької ініціативи безробітних;

– проведення семінарів, «круглих столів», «днів роботодавців», ярмарків вакансій, мініярмарків вакансій, цільових ярмарків вакансій за окремими професіями безпосередньо на підприємствах (для якісного задоволення потреб роботодавців у робочій силі) [3].

Список використаних джерел

1. Стратегія регіонального розвитку Хмельницької області на 2021-2027 роки. Хмельницький, 2021. 214 с., URL: https://km-oblrada.gov.ua/ctrategiya-regionalnogo-rozvitku-khme/

2. План заходів з реалізації Стратегії регіонального розвитку Хмельницької області на 2021-2023 роки. Хмельницький, 2021. 114 с., URL: https://www.adm-km.gov.ua/wp-content/uploads/2021/04/%D0%9F%D0%BB%D0%B0%D0%BD-%D0%B7%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B4%D1%96%D0%B2.pdf

3. Програма економічного та соціального розвитку Хмельницької області на 2021 рік. Хмельницький, 2021. С. 18-32, URL: https://www.adm-km.gov.ua/wp-content/uploads/2021/04/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D0%B0-%D0%A1%D0%95%D0%A0-2021.pdf

Віхтюк Анна Сергіївна*,

здобувачка вищої освіти на бакалаврському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Сьогодні соціально-економічний розвиток економіки України не враховує регіональних особливостей, переваг та недоліків функціонування регіональної економічної системи, сприятливі та несприятливі тенденції регіонального розвитку. Це пояснюється значними відмінностями в забезпеченні необхідними економічними та соціальними ресурсами регіонів України. Для вирішення проблеми відтворення продуктивності на регіональному рівні, реалізації проєктів соціально-економічного розвитку, задоволення основних соціальних потреб населення необхідним є дослідження показників економічного розвитку регіонів, які є індикатором для визначення рівня економічного прогресу. Тому дослідження практичних аспектів управління регіональним розвитком України та визначення характеристик його прогресу стали надзвичайно важливими науково-практичними завданнями, а питання проблем та перспектив соціально-економічного розвитку України є особливо актуальним [1].

Під поняттям «соціально-економічний розвиток» можна розуміти процес структурної перебудови економіки, що призводить до більш досконалого стану економіко-політичних та духовних процесів суспільства. Він є якісною зміною в житті населення, зумовленою цілеспрямованими діями державної влади та місцевого самоврядування. Окрім того, соціально-економічний розвиток виражається також у збільшенні реальних доходів населення, підвищенні якості, кількості та обсягів товарів і послуг, що продукуються в межах певної території [1].

Стандартним методом оцінки соціально-економічного розвитку регіону є оцінка рівня виробництва. Сьогодні такі оцінки є односторонніми та неадекватними. Розроблені

* Науковий керівник - Захаркевич Наталія Петрівна, завідувачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

міжнародними організаціями методи оцінки економічного розвитку різних країн змушують під час оцінки рівня розвитку регіону враховувати не лише обсяги виробництва, а й освіту, охорону здоров'я, навколишнє середовище, свободу особистості, культуру життя. Так, на нашу думку, під час оцінки показників регіонального розвитку доцільно використовувати Індекс людського розвитку, пропонованого Програмою розвитку ООН для оцінки соціально-економічного прогресу окремої країни [2].

Під час управління економічним розвитком конкретної території рекомендується визначати цілі та контролювати їх реалізацію. Зокрема, окрім моніторингу регіональних умов виробництва та динаміки доходів населення, необхідно відслідковувати й інші важливі параметри економічного розвитку.

Особливе значення у визначенні рівня економічного розвитку регіону мають ті показники, за допомогою яких оцінюється рівень виробництва і споживання товарів, зростання ВВП на душу населення, номінального і реального ВВП на душу населення. Для оцінки темпів розвитку рекомендується використовувати показники, що оцінюють темпи економічного зростання регіону: темпи зростання доходів, продуктивність праці, швидкість трансформації виробничої та соціальної інфраструктури. Тому на регіональному рівні можна розглядати такі критерії та відповідні показники соціально-економічного розвитку:

– ВНП або ВВП і їхні темпи зростання;
– середній рівень доходу та ступінь його диференціації;
– рівень споживання матеріальних благ і послуг, забезпечення господарськими товарами тривалого користування;
– рівень медичної допомоги;
– умови довкілля;
– розвиток малого бізнесу;
– збагачення культурного життя суспільства.

Стратегічний підхід до управління розвитком господарських комплексів регіонів, спрямований на збалансування умов господарської діяльності в усіх регіонах, раціональне використання виробничо-ресурсного потенціалу території, досягнення стійкого економічного зростання, підвищення соціально-економічних показників рівня життя населення України. Для досягнення цих цілей необхідно:

– сформувати пріоритетні напрями економічного розвитку регіону;
– створити механізм прискорення економічного зростання;
– здійснювати підтримку підприємств, що задовольняють потреби регіону;
– зберігати наявні та створювати нові робочі місця;
– підвищувати інвестиційну привабливість регіону;
– забезпечити синергетичну взаємодію органів місцевого самоврядування, промислових підприємств та економічно активного населення;
– розвивати регіональні ринки тощо [2].

Таким чином, вирішення регіональних питань повинно ґрунтуватися на детальній концептуальній базі, включаючи глибокі теоретичні дослідження регіонального розвитку та регіональної політики. Без подолання міжрегіональних відмінностей та усунення криз і відсталості в розвитку окремих регіонів країни неможливо буде забезпечити сталий соціально-економічний розвиток регіону, підвищити його інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Вінграновський А. М. Світовий досвід державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів і концептуальні засади регіональної політики України. *Стратегічна панорама.* 2007. № 3. С. 179.

2. Коломійчук В.С., Шевчук Л.Т., Шульц С.Л. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону. Тернопіль, 2002. 72 с.

3. Державне управління регіональним розвитком України : монографія / за ред. В. Є. Вороніна, Я.А. Жаліла. К. : НІСД, 2010. 288 с.

Васильківський Дмитро Миколайович,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету,
доктор економічних наук, професор

МАРКЕТИНГОВІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Сучасна економіка виходить на еволюційний етап розвитку, коли основна частина прибутку буде перерозподілятися на користь ланки, яка акумулює клієнтську базу, тобто «володіє клієнтом». Фактично в сучасному цифровому середовищі може виникнути монополія доступу до споживача за аналогією з тим, як це відбувалося у стаціонарній роздрібній торгівлі з приходом у неї торгових мереж. Справедливість цієї паралелі дозволяє припустити, що поки торговельні майданчики тільки формуються (в Україні, наприклад, ще не склався маркетплейс, який би займав лідируюче положення), буде мати місце щодо паритетний розподіл прибутку між ланками [1].

Розвиток інтернет-торгівлі формує нові економічні умови, в яких прибутковість функціонування великих онлайн-агрегаторів буде зростати. Якщо в індустріальну епоху основний прибуток отримували власники засобів виробництва, в постіндустріальну епоху – ті, хто володів технологіями, то в епоху цифровізації економіки, основну частину прибутку отримуватимуть компанії, які мають змогу отримувати доступ до клієнта.

В управлінні ланцюгами поставок, наприклад, в Україні має місце, ймовірно саме третій варіант стратегії, коли істотний акцент робиться на врахування еволюційної стадії розвитку ринку.

Ця стадія є досить специфічною і визначається цілою системою факторів і умов, які утворюють тенденції розвитку попиту, пропозиції та інституціоналізації торгово-збутового ланцюжка між ними. Актуальний формат останньої утворюють торгові мережі.

Вони найбільш потужно інтегрують у свої ланцюги поставок виробників, для чого відпрацьовуються все новіші інструменти. Однак, найбільш значущим у їхній структурі є саме ринкова перевага торгових мереж, широке охоплення споживчих сегментів, можливість масових поставок продукції та її ефективної в маркетинговому плані пропозиції споживачеві.

Водночас, у сфері розвитку логістики в Україні є певні труднощі, обумовлені як незрілістю ринку, так і загальною економічною обстановкою у країні, яка формує широкий спектр інституційних макрообмежень.

Основними характерними рисами ринку логістичного аутсорсингу в Україні є:

- завищений рівень логістичних витрат – складають більше 20% ВВП проти середньосвітового показника 11,4%;
- низький рівень ефективності організації внутрішньої логістики в бізнесі;
- автономізація логістики, в процесі якої велика частина операцій з транспортування і зберігання продукції виконується підприємствами товаровиробниками або дистриб'юторами самостійно. Сюди ж можна віднести управління запасами й ланцюжками поставок;
- у структурі логістичного аутсорсингу переважають послуги 2PL, які досягають більше 90% у сегменті вантажних перевезень та експедирування і понад 70% за складськими послуг;
- низький рівень розвитку контрактної логістики.

Основні фактори, які гальмують розвиток логістичного ринку в Україні можна структурувати таким чином:

- архаїчна в промисловому аспекті структура економіки, в якій переважають галузі сировинної спеціалізації. Це означає завищення частки перевезень вантажів з низьким рівнем доданої вартості та ослаблення рентабельності логістичного бізнесу, а значить звуження дохідної бази інвестицій у транспортно-логістичну інфраструктуру;
- в Україні велика протяжність території накладається на нераціональне розміщення продуктивних сил, яке збереглося з радянських часів, а також архаїчність організації доставки вантажів від виробника до споживача. Нині, коли логістика перетворилася в

приватний бізнес, у міру розвитку виробничої та сервісної інфраструктури територіальне планування розміщення й оцінки близькості сировинної бази мають важливе значення;

- низький рівень розвитку транспортно-складської інфраструктури, особливо в регіонах. У період ринкового реформування складська інфраструктура отримала недостатньо потужний імпульс розвитку. Драйвером її відстаючого в динаміці зростання виступив активний розвиток торгового бізнесу, роздрібних мереж, які поступово сформували попит на якісні складські об'єкти.

Диференціюючи прикладні дослідження в галузі управління ланцюгами поставок, необхідно виділити два основні напрямки їхнього дослідження [2].

Перший напрямок пов’язаний з трансформацією процесу кооперації між виробництвом і торгівлею. У ньому існує широкий спектр робіт, які концентрують емпіричну площину взаємодії постачальників і торгових підприємств, зміни умов поставки, перерозподілу доданої вартості між ланками тощо. У рамках цього напрямку є критична кількість проблем, які сьогодні не отримують чіткого вирішення і здебільшого спрямовані на природно-еволюційний розвиток виробництва й торгівлі.

Другий напрямок пов'язаний з логістичною підтримкою функціонування ланцюгів поставок. Саме логістика в умовах реструктуризації каналів збуту, доповнення стаціонарної роздрібної торгівлі онлайн-торгівлею, розглядається як стратегічне управління нового типу.

В умовах загострення конкуренції, забезпечення гнучкості логістики й бізнес-моделі функціонування торгового бізнесу, ланцюгів поставок, які ним створені, підвищить рівень керованості глобальною бізнес-мережею компаній у режимі реального часу в процесі наскрізної оптимізації бізнес-процесів.

У рамках цих напрямків особливе значення має зовнішнє логістичне обслуговування, рівень і якість якого сьогодні не відповідає поточним потребам компаній і завданням визначення нової моделі зростання економіки.

Зважаючи на реальний стан ринку, підйом логістичних сервісів на більш високий рівень зажадає укрупнення компаній, а також поглиблення кооперації між учасниками ланцюгів поставок. Драйвером реалізації цих змін як умови реалізації потенціалу транспортно-логістичного ринку є держава, яка повинна сформувати адекватну фінансову базу, «поставляти» на ринок довгу недорогу ліквідність, здешевити кредити для бізнесу тощо.

Список використаних джерел

1. Гайванович Н. В. Логістична концепція побудови системи дистрибуції товарів. *Механізм регулювання економіки* : міжн. наук. журнал. 2011. № 3 (52). Т. 2. С. 162-169.

2. Денисенко М. П. Організація та проектування логістичних систем. К. : Центр учбов. літ-ри, 2010. 336 с.

3. Blaik P. Logistyka. Warszawa : PWE, 2019. 244 p.

Виговський Леонід Антонович,

завідувач кафедри філософії, соціально-гуманітарних наук та фізичного виховання Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзьков, доктор філософських наук, професор,

Виговська Тетяна Вікторівна,

доцентка кафедри філософії, соціально-гуманітарних наук та фізичного виховання Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка біологічних наук, доцентка,

ГРОМАДСЬКІ ЕКОЛОГІЧНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК СУТТЄВИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ГРОМАДЯН

Україна з набуттям реальної державної незалежності стала на шлях утвердження в житті суспільства демократичних засад, світоглядно-ідеологічного і політичного плюралізму. У цих умовах основні принципи громадянського суспільства отримали реальне, а не декларативне (як це було в період тоталітарного Радянського Союзу) конституційне забезпечення.

Варто наголосити, що громадські організації як інституційний елемент громадянського суспільства виникають і діють у соціумі, де існує потреба публічного вираження потреб та інтересів громадян і відповідно їхнього захисту на державному рівні. Тому діяльність таких організацій досить багатоманітна і з метою ефективної діяльності потребує взаємодії з підструктурами державної влади. Саме тому завданням громадських організацій є робота з консолідації зусиль своїх прибічників у процесі вираження та захисту інтересів громадян та спільнот в органах державної влади. В умовах демократичного суспільства громадські організації виконують важливу функцію контролю за діяльністю держави в тій чи іншій сфері.

У наш час молода українська держава змушена вирішувати низку гострих соціальних, політичних та економічних проблем. До них також потрібно додати поглибленням сучасної глобальної екологічної кризи. Вона в нинішніх умовах стала проблемою не тільки для державних інституцій, але й для громадянського суспільства. «Нинішну екологічну ситуацію в Україні можна охарактеризувати як кризову, що формувалася протягом тривалого періоду через нехтування об’єктивними законами розвитку і відтворення природно-ресурсного комплексу України. Відбувалися структурні деформації народного господарства за яких перевага надавалася розвитку в Україні сировинно-видобувних, найбільш екологічно небезпечних галузей промисловості» [1]. У сучасних умовах екологічна криза прямо актуалізувала проблему вже просто фізичного виживання самої людини як біологічного виду на планеті Земля. Людство в процесі неконтрольованого використання матеріальних ресурсів підійшло до межі, за якою його зникнення просто стане питанням часу, оскільки соціум щодо природи підійшов до так званої «точки неповернення».

Щодо головної причини сучасної екологічної кризи в глобальному плані, то маємо те, що історично людство в основі матеріального виробництва поклало природоруйнівний підхід. Розвиток промислових технологій призвів до того, що природа вже не в силі відновити забрані в неї мінеральні ресурси. Суспільство, озброєне новітніми технологіями і відповідно могутньою технікою, у своїх можливостях впливу на природне середовище стало перевищувати стихійні сили природи (землетруси, урагани тощо). Для прикладу досить навести «рукотворні» трагедії Хіросіми, Нагасакі, Чорнобильської АЕС, Фукусіми тощо. Людство стало виступати як геологічна сила, яка не завжди ним контролюється, так як часто в основі матеріального виробництва лежить принцип отримання прибутку за будь- яку ціну. Звісно, це породжує, насамперед, порушення природних умов існування людини як біологічного виду, оскільки спосіб виробництва вже не відповідає ресурсно-відновлювальним можливостям біосфери.

Розуміння суспільством накопичення, нарощування кризових явищ у взаєминах між ним і природою змушує шукати виходу з цієї тупикової ситуації. І, на перший погляд, вихід з

нього простий – екологізація всіх сфер виробничої діяльності. Але в цьому процесі виникає низка проблем. І головна полягає в тому, що соціум і державні структури ще з ряду об'єктивних і суб'єктивних причин так і не усвідомили те, що заміні технократичної парадигми на екологічну немає (і не може бути) альтернативи. Нерозуміння того, що продовження реалізації антиекологічного за своєю суттю принципу «Після нас хоч потоп» призведе до таких втрат, які природа компенсувати вже не зможе.

Зрозуміло, що однією з причин такого стану є те, що запровадження сучасних екологічних технологій у виробництво вимагає суттєвих фінансових вкладень. Тому бідні суспільства намагаються вирішити назрілі екологічні проблеми, насамперед, дешевими технократичними та бюрократичними засобами. Вони передбачають прийняття природоохоронних законів, які відповідають сучасним вимогам. А також взяття під контроль технологій, які застосовуються у виробництві. Водночас зроблено спроби стимулювання створення екологічно чистих виробництв тощо. Державні структури в такому випадку, по суті, виходять з того, що оскільки екологічна криза зумовлена розвитком технічного прогресу, то логічно для подолання її просто необхідно коригувати цей процес. Таким чином, екологічну кризу розуміють як щось зовнішнє по відношенню до суспільства і людини. Насправді ж, ставлення людини до природи зумовлюється, насамперед, її свідомістю, яка і зумовлює відповідні впливи на природне середовище.

Як свідчить практика, свого часу між людиною і природою існували партнерські відносини. Про це свідчить сакралізація природи в первісних віруваннях наших предків. У результаті промислових революцій у суспільстві склався технократичний, по суті, споживацький світогляд. В ньому людство поставило себе вище природи. Вона тепер почала розглядатися лише як засіб у процесі задоволення всезростаючих матеріальних потреб людини. Тобто, партнерські відносини між людиною і природою змінилися на відношення господаря і слуги. Тому суспільство, задовольняючи свої меркантильні матеріальні потреби, перестало враховувати те, що природа має межу в процесах рекреації, оскільки вона вичерпала власну здатність у повному обсязі відтворювати власний ресурсний потенціал.

Варто зазначити, що під впливом низки природних катастроф, що були зумовлені безвідповідальною діяльністю людини щодо навколишнього середовища, виник і почав розповсюджуватися екологічних рух. Так, в Україні він був спонтанною реакцією не байдужих громадян на Чорнобильську катастрофу (1986 р.). Зрозуміло, таким виявам суттєво сприяв процес демократизації суспільства та держави в цілому. В СРСР у кінці 80-х рр. минулого століття почали масово виникати громадські організації у сфері захисту прав людини, прав дітей, гендерної політики, різні благодійні фонди.

Очевидно, що суттєві екологічні проблеми в таких умовах не могли залишитися поза увагою суспільного життя. Тому сформувалася низка громадських рухів та організацій, які проголосили своєю метою діяльність щодо вирішення назрілих у соціумі екологічних проблем. У цьому процесі склалися два табори (умовно). Перший був представлений невеликою групою активістів, які свої зусилля спрямовували на вирішення нагальних екологічних проблем (місцевих чи регіональних). Діяльність другої табору була спрямована, насамперед, на реформу державної влади в контексті вирішення екологічними питань. Але всі вони сприяли підняттю рівня екологічної культури громадян.

Варто підкреслити, що в Україні того часу створення громадських екологічних організації було явищем досить новим. Щоправда, в часи існування СССР у сфері охорони навколишнього середовища діяло декларативне об'єднання громадян «Українське товариство охорони природи». Його діяльність мала формальний характер, так як воно було створено за вказівкою зверху і діяльність цього товариства контролювалася тодішньою владою. Зрозуміло, що реальних результатів його діяльності не було. Ситуація корінним чином змінилася в умовах розбудови демократичної та незалежної української держави, яка опирається на засади громадянського суспільства. До активізації екологічного руху спонукало також різке погіршення стану довкілля, зокрема у зв'язку з Чорнобильською катастрофою. Для початкового етапу розвитку такого руху було характерним чисельне збільшення кількості екологічних організацій та рухів.

Варто наголосити, що сучасні громадські екологічні організації відіграють значну роль у вирішенні екологічних проблем у державі, формуванні екологічної свідомості та підвищенні екологічної культури громадян України. У цьому напрямі в Україні досить ефективно діють Всеукраїнська екологічна ліга, Національний екологічний центр України, Всеукраїнська громадська організація «Чиста Хвиля», Всеукраїнська екологічна громадська організація «МАМА-86», Всеукраїнська дитяча спілка «Екологічна Варта», Міжнародна благодійна організація «Екологія – Право – Людина», Всеукраїнський благодійний фонд «Паросток», Всеукраїнська Громадська Організація «Жива планета», Українська Екологічна Асоціація «Зелений світ», Українське відділення міжнародної спілки «Екологія людини», Національний молодіжний центр «Екологічні ініціативи» тощо. Так, вони беруть активну участь у підготовці та ухваленні нормативно-правових актів у сфері екології, розробці та прийнятті Концепції Національної екологічної політики, в захисті і створенні об'єктів природно-заповідного фонду, сприяють припиненню екологічно небезпечної діяльності підприємств, розвитку та поширенню екологічної освіти та просвіти громадян, формуючи їхню екологічну культуру, інформують державні структури та широку громадськість про допущені порушення екологічного законодавства тощо.

Ці екологічні організації через засоби масової інформації інформують про справжній стан забруднення природного середовища в регіоні, державі. Вони критикують недоліки в діяльності державних структур у контексті природоохоронної діяльності, надають їм конструктивні рекомендації щодо поліпшення екологічної ситуації. У комплексі все це сприяє формуванню екологічної свідомості громадян, зумовлює потребу підвищення їхнього рівня екологічної освіти та екологічної культури. У результаті це зумовлює потребу розвитку екологічної освіти в інтересах збалансованого (сталого) розвитку. Також стимулює залучення широкої громадськості до процесу розробки та реалізації національної екологічної політики шляхом внесення відповідних пропозицій до органів державної влади та місцевого самоуправління з метою удосконалення природоохоронного законодавства. Більше того, ініціює організацію і діяльність громадського контролю за виконанням природоохоронного законодавства на всіх рівнях, що в кінцевому результаті сприяє організації й проведенню комплексу заходів, які спрямовані на припинення тієї діяльності, яка загрожує екологічній безпеці, біологічному різноманіттю, здоров'ю громадян України.

Одним із досить важливих напрямків діяльності таких екологічних організацій є інформування та впровадження в українській державі засад екологічної демократії шляхом виконання вимог Конвенції ЄЕК ООН «Про доступ до інформації, участь громадськості в процесі прийняття рішень та доступ до правосуддя з питань, що стосуються довкілля» (Орхуська конвенція, ратифікована Україною 1999р.) [2]. Саме на основі положень Орхуської конвенції було підготовлено і затверджено Постанову КМУ №1378 від 15 жовтня 2004 р. «Деякі питання щодо забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики», яка пройшла широке громадське обговорення. Надалі поширенням інформації про доступ до екологічної інформації та захистом екологічних прав громадян за допомогою правосуддя найбільш активно займалась через свої регіональні відділення Всеукраїнська екологічна ліга та її лідер Тетяна Тимочко.

На жаль, в Україні є проблема ставлення громадян до громадських екологічних організацій. «На відміну від європейців, українці демонструють значні розриви між екологічними цінностями та практикою. Загальна кількість екологічних практик громадян є значно нижчою в Україні, ніж в ЄС, а переважна частина таких практик в Україні пов'язана з економічною мотивацією (наприклад, зменшення споживання енергії та води)» [3, с. 5]. Тому у населення ставлення до охорони довкілля загалом позитивне, але доволі часто в конкретному випадку вирішення регіональних проблем може бути негативним і викликати небажані ексцеси. Як правило, негативне ставлення зумовлюється конфліктом між громадянами через перевагу соціальних та економічних інтересів над їхніми екологічними наслідками. Оскільки для більшості громадян головним є питання особистого добробуту, то зв'язок між станом довкілля та добробутом вони часто сприймається лише в теоретичному плані. Очевидно, що саме пріоритет соціально-економічних особистих інтересів є головною

причиною негативного ставлення громадян до дій громадський екологічних організацій. Зрештою, навіть не стільки до самих організацій, як до конкретних дій їхніх представників. Також негативно на їхній імідж впливає діяльність щодо вирішення глобальних екологічних проблем, що безпосередньо не стосуються потреб громади. Часто екологічні організації залишаються осторонь конкретної екологічної проблеми на рівні територіальної громади, що змушує громадян самоорганізовуватися для її вирішення. Цьому сприяє те, що для них характерною рисою є досить високий ступінь політизації їхньої діяльності. Тому політичні партії для досягнення своїх партійних завдань у боротьбі за голоси виборців у передвиборчий період часто використовують екологічні організації та екологічні лозунги, а після виборів про них забувають. Також має місце трансформація частини екологічних громадських організацій у політичні партії та блоки з метою стати суб'єктом виборчого процесу і відповідно гравцем на політичному полі України.

Варто зазначити, що незважаючи на значну кількість екологічних громадських організацій в державі, вони, за великим рахунком, поки що не мають достатньо ефективного впливу на вирішення екологічних проблем у державі. Цьому сприяє також і те, що пошук такими організаціями належних джерел фінансування об'єктивно зумовлює процес їхнього зближення з бізнесовими та державними структурами і відповідно породжує залежність від них. Така залежність негативно впливає на процес відстоювання екологічних прав та вирішення екологічних проблем громади, спільнот. Тому лише подальший розвиток екологічних громадських організацій, всього громадянського суспільства, активізація їхньої діяльності в напрямку підвищення рівня екологічної культури громадян сприятиме екологізації всіх галузей економіки та збалансованому розвитку України.

Список використаних джерел

1. Про Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки. Постанова Верховної Ради України. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1998. № 38-39. ст.248. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/188/98-%D0%B2%D1%80#Text

2. Конвенція про доступ до інформації, участь громадськості в процесі прийняття рішень та доступ до правосуддя з питань, що стосуються довкілля (Орхуська Конвенція, 1998р.). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_015#Text

3.Екологічний портрет громадянина Україні: порівняння з ЄС та рекомендації (вересень 2018 р.). URL: https://www.rac.org.ua/uploads/content/485/files/envprotraitandeu2018.pdf

4. Матвійчук А.В. Громадські організації в Україні: історія та сучасність. *Політологічний вісник*. 2007. № 26. С. 194-205.

5. Матвійчук А.В. Громадські об'єднання як інститути громадянського суспільства. *Наукова парадигма*. 2008. № 74. С. 97-108.

Гаман Тетяна Василівна,

заступниця директора Хмельницького регіонального центру підвищення кваліфікації,
кандидатка наук з державного управління,
доцентка, доцентка кафедри публічного управління та адміністрування
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПУБЛІЧНИХ СЛУЖБОВЦІВ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Розбудова в Україні спроможної сервісної та цифрової держави, яка забезпечує захист інтересів громадян на основі європейських стандартів та досвіду, визначена метою Стратегії реформування державного управління України на 2022-2025 роки [1]. У Стратегії сформульовані очікувані результати реформування державного управління на найближчі

чотири роки, у якій поряд із забезпеченням надання послуг високої якості та формування зручної адміністративної процедури для громадян і бізнесу; розбудовою ефективних і підзвітних громадянам державних інституцій, які формують державну політику та успішно її реалізують для сталого розвитку держави визначено й такий очікуваний результат, як формування системи професійної та політично нейтральної публічної служби, орієнтованої на захист інтересів громадян. Основою професійної публічної служби є професійний розвиток публічних службовців, саме від рівня їхніх знань, компетентності й у цілому професіоналізму залежить ефективність впровадження реформ.

На часі модернізація системи державної служби та служби в органах місцевого самоврядування, що, у свою чергу, вимагає вдосконалення системи професійного розвитку публічних службовців, яке нерозривно пов'язано із необхідністю навчання, підвищення кваліфікації й рівня професійної компетентності впродовж життя.

На думку професора В.І. Пили: «Компетентності поділяються на ключові та звичайні і характеризуються тим, що вони отримуються під час навчання (необов'язково формального), забезпечують можливість досягнення високих індивідуальних та суспільних результатів, відповідають вимогам середовища та контексту, важливі для соціуму, вимагають доволі високого рівня розумової діяльності» [2, с. 286].

Публічне управління соціально-економічним розвитком держави, здійснення структурних реформ, зокрема державного управління, державної служби, служби в органах місцевого самоврядування та територіальної організації влади вимагає високого рівня професійної компетентності та професійного розвитку публічних службовців.

Професійний розвиток безпосередньо пов'язаний з навчанням впродовж життя. Сьогодні метою освіти дорослих є полегшення сприйняття змін. Освіченою вважається та людина, яка навчилася вчитися й готова змінюватися, яка ясно розуміє, що жодне знання не надійне, що тільки процес пошуку нових знань дає основу для надійності й розвитку.

Публічні службовці згідно з чинною нормативно-правовою базою можуть реалізовувати своє право на професійне навчання через підготовку (здобуття ступеня вищої освіти за рівнем магістра за спеціальностями, необхідними для професійної діяльності на державній службі та службі в органах місцевого самоврядування, зокрема за спеціальністю 281 «Публічне управління та адміністрування»; підвищення кваліфікації (набуття учасниками професійного навчання нових та/або вдосконалення раніше набутих компетентностей у межах професійної діяльності або галузі знань; стажування та самоосвіту [3]. Більш детально зупинимося на підвищенні кваліфікації, яке є обов'язковим складником професійного розвитку публічного службовця, і на роботі одного з регіональних центрів підвищення кваліфікації, що діють у кожному обласному центрі нашої держави і в місті Києві.

У Хмельницькій області діє регіональний центр підвищення кваліфікації [4] (далі Центр/РЦПК) – єдиний на сьогодні державний заклад післядипломної освіти, що виконує функції навчального та методичного забезпечення підвищення кваліфікації управлінських кадрів регіону та депутатів місцевих рад. 2021 рік був ювілейний для Центру. За тридцять років діяльності – з дня утворення 29 жовтня 1991 року як першого на теренах незалежної України навчального закладу післядипломної освіти для публічних службовців – понад 72 тисячі державних службовців, посадових осіб місцевого самоврядування, представників підприємств, установ і організацій підвищили кваліфікацію на базі РЦПК.

Коротка характеристика лише останнього року діяльності Центру: у 2021 році на базі Центру провчилися 4014 осіб, з яких: 2927 – державні службовці, 839 – представники системи місцевого самоврядування, 248 осіб – працівники підприємств, установ, організацій.

Навчання державних службовців місцевих органів виконавчої влади здійснювалося за кошти обласного бюджету; державних службовців ЦОВВ – на договірних засадах; посадових осіб місцевого самоврядування, депутатів місцевих рад області – за кошти місцевих рад.

Підвищення кваліфікації в РЦПК здійснювалось за загальними та спеціальними професійними (сертифікатними) програмами, спеціальними короткостроковими програмами,

тематика яких погоджувалась із замовниками навчання – органами місцевого самоврядування, органами державної влади.

Впродовж року було розроблено всього 34 програми, з них – чотири загальні професійні (сертифікатні) програми для державних службовців, які обіймають посади державної служби категорії «Б», «В» (не рідше одного разу на три роки); для вперше призначених на посади в органах місцевого самоврядування. Кожна програма розроблена як для очного, так і для дистанційного навчання; 16 загальних короткострокових програм. Професійні (сертифікатні) та загальні програми підвищення кваліфікації погоджені в Національному агентстві України з питань державної служби); 14 спеціальних короткострокових програм. Спеціальні короткострокові програми підвищення кваліфікації публічних службовців погоджувалися замовниками навчання.

Усі програми розміщені на сайті управління знаннями Національного агентства України з питань державної служби, що дало можливість публічним службовцям з інших областей, представникам міністерств, інших ЦОВВ, офісу генерального прокурора України отримати сертифікат про підвищення кваліфікації від Хмельницького регіонального ЦПК.

У процесі навчання в Центрі розкривалися найактуальніші теми, обговорювалися проблемні питання, роз'яснювалися новації нормативно-правового регулювання суспільно-політичного розвитку держави, серед яких: «Проходження публічної служби: особливості та виклики», «Інвестиції як інструмент місцевого економічного розвитку», «Підготовка проєктів регіонального розвитку», «Стратегічне планування збалансованого розвитку територіальної громади», «Формування бюджетів територіальних громад та контроль за їхнім виконанням», «Додаткові джерела та резерви наповнення дохідної частини місцевих бюджетів територіальних громад області», «Місцеві податки і збори – вагомий крок до покращення життя громад», «Індивідуальна програма професійного розвитку: особливості складання та врахування виконання під час оцінювання результативності службової діяльності державного службовця» та інші.

На сьогодні регіональні центри підвищення кваліфікації першими реагують на потреби у професійному розвитку публічних службовців у регіоні, гнучко і швидко налагоджують співпрацю із замовниками освітніх послуг, підлаштовуються під умови ринку і вкотре доводять, що є конкурентоздатними в сучасних умовах існування великої кількості провайдерів (надавачів освітніх послуг).

Однак існує низка невирішених питань. Чи не має підвищення кваліфікації лише формальний характер? Що є мотивацією для навчання? Чи приходять слухачі за знаннями, чи лише за сертифікатом? Як здійснити реальний моніторинг та оцінку якості навчання публічних службовців?

На ці та багато інших питань пов'язаних, із професійним розвитком публічних службовців, будемо намагатися дати відповіді в наступних публікаціях, адже компетентний публічний службовець – запорука успіху діяльності системи управління, здатної до проведення якісних трансформацій в Україні, з дотриманням принципів демократії, верховенства права, захисту прав людини та принципів гендерної рівності, інклюзивності та спільної участі. А навчання впродовж життя є потребою сьогодення і не лише для публічних службовців.

Список використаних джерел

1. Стратегія реформування державного управління України на 2022-2025 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 липня 2021 р. № 831-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/831-2021-%D1%80#Text.

2. Пила В.І. Освітні тренди у глобальному вимірі. *Збірник наукових праць XVIII Міжнародної науково-практичної конференції «Побудова інформаційного суспільства: ресурси і технології»* (Київ, 19-20 вересня 2019 р.). С.286-289.

3. Про затвердження Положення про систему професійного навчання державних службовців, голів місцевих державних адміністрацій, їх перших заступників та заступників, посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад: Постанова Кабінету

Міністрів України від 06 лютого 2019 року № 106. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/106-2019-%D0%BF#Text.

4. Про регіональний центр підвищення кваліфікації: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2004 року № 1681. URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1681-2004-%D0%BF#Text.

Гарват Ольга Анатоліївна,

доцентка кафедри економіки підприємства та менеджменту
Університету економіки і підприємництва,
кандидатка економічних наук, доцентка,

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

У сучасних реаліях світового масштабу корпоративна соціальна відповідальність є загальноприйнятим правилом, якого дотримуються компанії – світові лідери на ринку товарів та послуг. Корпоративна соціальна відповідальність спрямована на забезпечення гармонійного сталого розвитку економічних систем, фінансових ринків, високих стандартів виробництва, соціальних програм і програм у сфері екології. Усе це обумовлює надзвичайну суспільну значимість проведення дослідження в цій сфері.

Основні положення розуміння сутності соціальної відповідальності розкрито в працях відомих учених, зокрема Грішнової О., Ковальчук Н., Комарової К. Питання формування та розвитку корпоративного управління висвітлено Євтушевського В., Ігнатьєвої І., Коструби А., Момота Т., Прохорової В. Окремі питання формування корпоративної соціальної відповідальності досліджувались Лункіною Т., Третьяк В., Харченко Т. та ін.

Усвідомлення загроз світового масштабу й розуміння необхідності протидії можливим наслідкам глобальних викликів, таких як: природні катастрофи, епідемії, голод, бідність, старіння населення, перевиробництво тощо обумовлює доцільність формування корпоративної соціальної відповідальності корпорацій. Водночас не усі організаційні утворення готові брати на себе відповідальність за порушення соціальних норм та нормативів. На цьому етапі розвитку продуктивних сил країни корпоративне управління в Україні, а отже, й корпоративна соціальна відповідальність перебуває на стадії становлення. Найбільш активними у сфері формування корпоративної соціальної відповідальності є організаційні утворення засновані на іноземному капіталі, компанії зі світовим ім’ям, які мають свої представництва в Україні, і долучились до Глобального договору ООН. Тому, на нашу думку, корпоративну соціальну відповідальність слід розвивати з позиції встановлення ролі, місця і значимості соціальної відповідальності в системі корпоративного управління.

За результатами проведеного дослідження, погоджуємося із думкою А. Коструби, що корпоративне управління є формою організації діяльності корпорації через впорядкований вплив суб’єктів такого управління на мікроекономічні процеси, їхня взаємодія між собою, що забезпечує оптимальне соціоекономічне існування корпорації в макроекономічному середовищі [1].

Корпоративне управління можна розглядати у вузькому розумінні як категорію юридичної особи. У широкому розумінні корпоративне управління слід досліджувати з позиції менеджменту як процесу прийняття організаційних, розпорядчих, інформаційно-довідкових рішень щодо діяльності організаційного утворення. При цьому, незалежно від широти дослідження, суб’єктами корпоративного управління є фізичні або юридичні особи, які безпосередньо впливають на діяльність організаційного утворення або підпадають під її вплив.

Тому дослідження соціальної відповідальності в системі корпоративного управління можливе лише з позиції менеджменту із залученням широкого кола суб’єктів корпоративного управління, зокрема: акціонерів, управлінців, контрагентів на ринку товарів

та послуг, інвесторів, кредиторів, фінансових посередників, органів державної влади, територіальних громад й інших зацікавлених юридичних та фізичних осіб.

Отже, соціальна відповідальність – це соціальне явище, що має добровільний характер, яке на більшості вітчизняних організаційних утворень має безсистемний характер. Соціальна відповідальність буде більш ефективною, якщо буде включена у стратегію корпоративного управління організаційного утворення. Формування стратегії корпоративного управління доцільно базувати на принципах розуміння потреб і очікувань споживачів, контрагентів, фінансових посередників, суспільства, персоналу й інших зацікавлених фізичних та юридичних осіб. Кінцевою метою формування соціальної відповідальності в системі корпоративного управління вітчизняних компаній є розвиток корпоративної соціальної відповідальності організаційних утворень за Міжнародними стандартами серії ISO 9000 із можливістю приєднатися до Глобального договору ООН для подальшої співпраці з метою забезпечення гідних та безпечних умов життя суспільства.

Список використаних джерел

1. Kostruba A. V. Corporate governance: the main issues. *Evolution of private law – new challenges*. 2020. 220 p.

2. Прохорова В. В. Корпоративне управління промисловим підприємством в умовах трансформації державної власності. *Інфраструктура ринку*. 2016 (2). С. 388–391.

3. Комарова К. В. Соціальна відповідальність як складова стратегії розвитку бізнесу на підприємствах України. *Економіка та інноваційний розвиток національного господарства*. 2017. С. 25–30.

4. Лункіна Т. І. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу в Україні: сучасний стан та напрями вдосконалення. *Modern Economics*. 2017. № 1. С. 24–30 URL : https://modecon.mnau.edu.ua/issue/1-2017/UKR/lunkina.pdf (дата звернення: 01.01.2022).

Гамалій Сергій В'ячеславович,

Голова Хмельницької обласної державної адміністрації,

Довгань Валерій Іванович,

доктор наук з державного управління, професор,
заслужений діяч науки і техніки України, старший науковий співробітник
науково-дослідного відділу Національної академії державної прикордонної служби України
імені Богдана Хмельницького

ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РЕШОРИНГУ

Посилення протекціонізму, недотримання встановлених раніше правил гри та невиконання взятих на себе міжнародних зобов'язань стали характерною рисою сучасної світової економіки та міжнародних економічних відносин [1]. Основним виявом активізації політики протекціонізму у світовій торгівлі є широке використання країнами-членами СОТ та, насамперед, країнами «великої двадцятки», заходів торговельної політики, що обмежують експорт та імпорт, включаючи вимоги до частки місцевих компонентів, пільгове кредитування та інші нетарифні бар'єри. Наслідком таких дій національних урядів стало явище решорингу.

Деякі свідчення повернення виробничих потужностей у національні кордони, що з'явилися в останні роки, викликані не тільки зростанням витрат на офшоринг, проблемами дотримання прав інтелектуальної власності в країні офшорингу, а також зміною сприйняття стабільності та надійності глобальних ланцюжків доданої вартості (ГЛДВ), а й цифровізацією економіки. Справа в тому, що масштабна та повсюдна роботизація нівелює переваги перенесення виробничих потужностей до країн з низькою вартістю трудових ресурсів. З цим частково пов'язане повернення частини зарубіжних виробничих потужностей

(«решоринг» – reshoring) компаній із інших країн або в материнську юрисдикцію *(«бекшоринг» – backshoring*), або до прилеглих країн *(«ніаршоринг» – nearshoring*) [2]. Домінуючою стратегією повернення виробничих потужностей серед компаній ЄС є бекшоринг (92,4% випадків за період з 2014 р. по 2020 р.), тоді як стратегія ніаршорінгу була використана лише в 5,1% випадків [3].

Темі решорингу останніми роками приділяють дедалі більше уваги дослідники в різних країнах. Стратегія решорингу, що відображає зміну характеру глобального функціонування світової обробної промисловості, досліджена в роботі В. Кондратьєва [4], де він зазначає, що і розвинені, і країни, що розвиваються, все більше стали концентрувати виробництва в регіональних і локальних хабах, переміщуючи їх з країн із низькими витратами. Дослідження показали, що рішення про повернення виробничих потужностей часто приймаються у відповідь на зміни зовнішнього середовища (розвиток нових технологій, посилення протекціонізму, зростання вартості трудових ресурсів у Китаї та ін.).

Уряди розвинених країн розробляють заходи сприяння решорингу з метою зростання національного промислового виробництва та підвищення зайнятості. Наприклад, Європейський парламент ухвалив резолюцію про реіндустріалізацію Європи для сприяння підвищенню конкурентоспроможності та зростання стійкості, в якій відзначено позитивний вплив ініціатив з решорингу для підтримки традиційних промислових регіонів ЄС. У програмних документах «A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery» (жовтень 2012 р.) [5] та «For a European Industrial Renaissance» (січень 2014 р.) [6], які проголосили мету ЄС щодо зростання частки виробництва у ВВП.

На національних рівнях у низці європейських країн також вжито заходів сприяння стратегіям решорингу. Досить активну підтримку стратегій решорингу здійснює Франція, де близько 60% компаній, які здійснили заходи щодо перенесення своїх виробничих потужностей назад до Франції, отримали підтримку від центрального уряду та/або місцевих органів влади. У Нідерландах Міністерство соціального забезпечення та зайнятості створило спеціальний стимулюючий фонд (600 млн євро) для підтримки створення робочих місць у процесі решорингу. В Італії урядова підтримка здійснюється як на державному, так і на регіональному рівнях. Крім того, три найбільші економіки ЄС (Франція, Німеччина та Італія) об’єднали свої ключові ініціативи з цифровізації промисловості (німецька «Plattform Industrie 4.0», французька «Alliance Industrie du Futur» та італійська ініціатива «Piano Industria 4.0»), домовилися про тристоронню співпрацю, і розробили дорожню карту для підтримки та зміцнення процесів цифровізації у своїх виробничих секторах, а також для просування зусиль усіх країн ЄС у цій галузі.

У США в 2018 р. був радикально знижений податок на прибуток юридичних осіб (з 35% до 21%), а також податок на кошти, що повертаються в країну від діяльності компаній за кордоном (до 15,5% – для готівки, а для безготівкових – до 8% замість колишніх 35%). Додатково для компаній запроваджено податкові пільги на капітальні витрати.

Крім того, в США діє програма імпортозаміщення (Import Substitution Program – ISP), програма економічного розвитку (Economic Development Program) та програма розвитку кваліфікованої робочої сили (Skilled Workforce Development Program), призначені для підтримки фірм в оцінці та реалізації рішень про решоринг з метою заміни імпорту місцевим виробництвом, розроблені неурядовою організацією Reshoring Initiative [7; 8].

Сьогодні найпоширенішими мотивами решорингу у країнах ЄС є чинники, пов’язані з реорганізацією бізнесу та прагненням знизити витрати виробництва шляхом наближення до споживачів продукції та постачальників ресурсів, скорочення витрат на оплату праці, логістику, на якість продукції. Водночас, серед мотивів решорингу є фактори впливу технологій четвертої промислової революції – автоматизація виробництва, наявність ноу-хау в материнській компанії, реалізація стратегій щодо впровадження інновацій, а також наявність заходів державної підтримки.

На відміну від європейських компаній, на рішення американського бізнесу повертати свої виробничі потужності ключовий вплив має державне стимулювання решорингу та «патріотичні» настрої (бренд «Зроблено в США», вплив на вітчизняну економіку). Для

європейських компаній мотив «Зроблено в ...» був визначальним лише в італійських виробників одягу.

Слід зазначити, що за період із 2014 р. по 2020 рр. мотиви решорингу компаній країн ЄС зазнали змін. Так, у 2014–2017 рр. для європейських компаній визначальними мотивами перенесення своїх виробничих потужностей до рідної країни була державна підтримка, стратегії скорочення витрат виробництва (витрат на оплату праці, логістику, постачання та ін), економічна криза та інноваційні стратегії. У 2018 р. фактор державної підтримки почав відігравати істотно меншу роль, а основні мотиви решорингу європейські компанії тепер пов'язують із низькою якістю продукції в країнах офшорингу та високими витратами на його забезпечення та контроль, а також з деяким зростанням патріотичних настроїв.

У європейських країнах рішення про решоринг найбільш часто приймають компанії в низько- та середньотехнологічних галузях (виробництво одягу та виробництво продуктів харчування), тоді як серед американських компаній, які повернули свої виробничі потужності назад до США, значна частка переміщених виробництв належать до високотехнологічних (комп'ютери, електронна продукція, електрообладнання, прилади та компоненти) та середньотехнологічних галузей.

У цілому стратегія решорингу найбільш приваблива для тих галузей, де нове виробництво розвиненої країни має значні конкурентні переваги. Сюди належать: виробництво товарів, витрати на транспортування яких до кінцевого споживача високі; виробництво товарів з коротким виробничим циклом, що вимагає надточної логістику just-in-time; виробництва, схильні до частих змін дизайну; виробництва, що потребують високого рівня якості; виробництво товарів, що використовують патенти та авторські права, дотримання та захист яких мають виняткову важливість; виробництва, чутливі до роботизації та автоматизації. Щодо країн, з яких виводяться виробничі потужності, то і американські, і європейські компанії в основному повертаються з Китаю (1042 та 76 випадків решорингу відповідно). Крім того, американські компанії повертаються з Німеччини (323 випадки решорингу), Японії (317 випадків решорингу), Канади (229 випадків решорингу) [9]. У цілому можна зробити висновок, що державні політики країн, спрямовані на відродження своєї промисловості та технології четвертої промислової революції, мають помітний вплив на міжнародну торгівлю, що веде до зміни позиції окремих країн у системі міжнародного поділу праці. У результаті так звані «наздоганяючі країни» отримали новий шанс для покращення своїх позицій у міжнародному поділі праці, упустити який буде непробачною помилкою, тим більше, що швидкість таких змін неухильно зростає.

Список використаних джерел

1. Bown C. US-China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart – Peterson Institute for International Economics, 2019.

2. Fratocchi L., Di Mauro C., Barbieri P., Nassimbeni G., Zanoni A. When manufacturing moves back: Concepts and questions. *Journal of Purchasing and Supply Management.* 2014. Vol. 20. P. 54-59.

3. Eurofound. Reshoring in Europe: Overview 2015–2018, *Publications Ofice of the European Union.* Luxembourg, 2019.

4. Кондратьев В. Решоринг как форма реиндустриализации. *Мировая экономика и международные отношения.* 2017. Т. 61, № 9. С. 54-65.

5. A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery. *Industrial Policy Communication EC.* URL : https://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0582: FIN:EN:PDF (accessed: 20.12.2021).

6. For a European Industrial Renaissance. *Eur-lex* URL : https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0014&from=EN (accessed: 20.12.2021).

7. Eurofound. Reshoring in Europe : Overview 2015–2018. *Publications Ofice of the European Union,* Luxembourg. URL : https://www.eurofound.europa.eu/publications/report/2019/reshoring-in-europe-overview-2015-2018 (accessed: 20.12.2021)

8. Reshoring Initiative USA (n.d.). Reshoring initiative. *Bringing manufacturing back home, web page.* URL : http://www.reshorenow.org (accessed: 20.12.2021)

9. Fratocchi L., Ancarani A., Barbieri P., Di Mauro C., Nassimbeni G., Sartor M. et al. Motivations of manufacturing reshoring: An interpretative framework. *International Journal of Physical Distribution &Logistics Management.* 2016. Vol. 46, No. 2. P. 98-127.

Гідзула Вітория Максимівна*,

здобувачка вищої освіти на магістерському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ФІНАНСУВАННЯ ЗБРОЙНИХ СИЛ УКРАЇНИ

Одним із найважливіших критеріїв, що характеризують прагнення держави забезпечити необхідні умови розвитку збройних сил та підтримання рівня їх бойової готовності в належному стані, є рівень фінансування оборонних видатків та їхній розподіл за такими ключовими напрямами, як утримання особового складу, навчання та бойова підготовка військ, розвиток озброєння та військової техніки.

Чинним законодавством України визначено основи фінансового забезпечення військових видатків для функціонування військових частин. Так, згідно з Бюджетним кодексом України видатки на оборону здійснюються лише з Державного бюджету України, причому видатки загального фонду на заходи, пов’язані з обороноздатністю держави, що здійснюються за рахунок коштів резервного фонду державного бюджету, та видатки на здійснення розвідувальної діяльності є захищеними видатками, тобто їхній обсяг не може змінюватися при скороченні затверджених бюджетних призначень. Крім того, видатки на оборону повинні становити не менше ніж 3% від запланованого обсягу ВВП [1].

На сьогодні основним джерелом утримання Збройних сил України є валовий внутрішній продукт (ВВП), котрий у нашій державі розподіляється відповідно до завдань суспільного виробництва. Використання виділених на оборону країни коштів є процесом споживання ВВП. Це стосується видатків на озброєння і бойову техніку, грошове забезпечення військовослужбовців, заробітну плату працівників та службовців, задоволення матеріально-побутових потреб особового складу, проведення заходів щодо забезпечення Збройних сил України (ЗСУ) [2]. Таким чином, фонд споживання включає всі видатки на поточне забезпечення військ і частину довгострокових видатків (видатки на озброєння і військову техніку, науково-дослідні роботи та інше).

Другим джерелом державного фінансування потреб на оборону є національне багатство, що є сукупністю матеріальних благ, у яких втілена праця людей упродовж багатьох років. У мирний час національне багатство, як правило, не використовується для покриття видатків на утримання збройних сил.

Видатки з утримання військових частин збройних сил фінансуються за рахунок загального фонду державного бюджету, куди поступають кошти з найбільш стабільних джерел доходів. Крім того, у військових частинах обертаються кошти спеціального фонду, які отримуються від господарської діяльності військових угрупувань [2]. Зазвичай спеціальний фонд військових частин ЗСУ формується за рахунок надходжень від здійснення різних видів господарської діяльності та інших власних надходжень військових частин.

Для організації фінансового планування, фінансування, обліку видатків, що здійснюються, та з метою складання фінансової звітності з виконання кошторису Міністерства оборони України, фінансові ресурси військової частини класифікують так [3]:

---

* Науковий керівник - Ткачук Наталія Миколаївна доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

1. Загальний фонд державного бюджету:
1.1. Кошти за кошторисом Міністерства оборони України;
1.2. Кошти місцевих бюджетів.
2. Спеціальний фонд державного бюджету:
2.1. Кошти спеціального фонду військової частини:
- плата за послуги, що надаються військовою частиною;
- інші джерела власних надходжень військової частини;
- інші надходження спеціального фонду військової частини.

Враховуючи вищевикладене, вважаємо за необхідне проаналізувати склад і динаміку фінансових ресурсів на прикладі військової частини ЗСУ, що функціонує у м. Хмельницькій області (табл. 1).

Таблиця 1. Структура і динаміка фінансових ресурсів військової частини ЗСУ 2019–2020рр.*

№ з/п	Види фінансових ресурсів	2019 р.		2020 р.		Відхилення, (+/-) 2020р. від 2019р.	
		Сума, тис. грн	частка, %	Сума, тис. грн	частка, %	Суми, тис. грн	частки, %
1.	Бюджетні асигнування (загальний фонд)	53463,0	96,0	58820,2	97,3	+5357,2	+1,3
2.	Доходи спеціального фонду, в тому числі:	2246,0	4,0	1614,9	2,7	-631,1	-1,3
2.1.	доходи, отримані як плата за послуги	2046,0	3,7	814,4	1,3	-1231,6	-2,4
2.2.	інші власні надходження	200,0	0,4	800,5	1,3	+600,5	+0,9
3.	**Усього надходжень**	**55709,0**	**100,0**	**60435,1**	**100,0**	**+4726,1**	**0,0**

**Примітка. Складено та обчислено автором на основі фінансової звітності військової частини.*

Як видно з наведених у табл. 1 даних, формування фінансових ресурсів військової частини ЗСУ здійснюється за рахунок бюджетних асигнувань – кошти загального фонду та додаткових надходжень за рахунок надання платних послуг та інших доходів – кошти спеціального фонду. За досліджуваний період грошові надходження військової частини ЗСУ збільшилися на 4726,1 тис. грн, або на 8,4%; при цьому бюджетні асигнування загального фонду збільшилися на 5357,2 тис. грн., або на 10%, а надходження спеціального фонду зменшилися на 631,1 тис. грн, або на 29%. У 2020 р. відбулося різке скорочення надходжень, отриманих від надання військовою частиною платних послуг з 2046,0 тис. грн у 2019 р. до 814,4 тис. грн у 2020 р., тоді як інші власні надходження коштів зросли на 600,5 тис. грн, або в 4 рази. Більш наочно динаміка фінансових ресурсів військової частини подана на рис. 1.

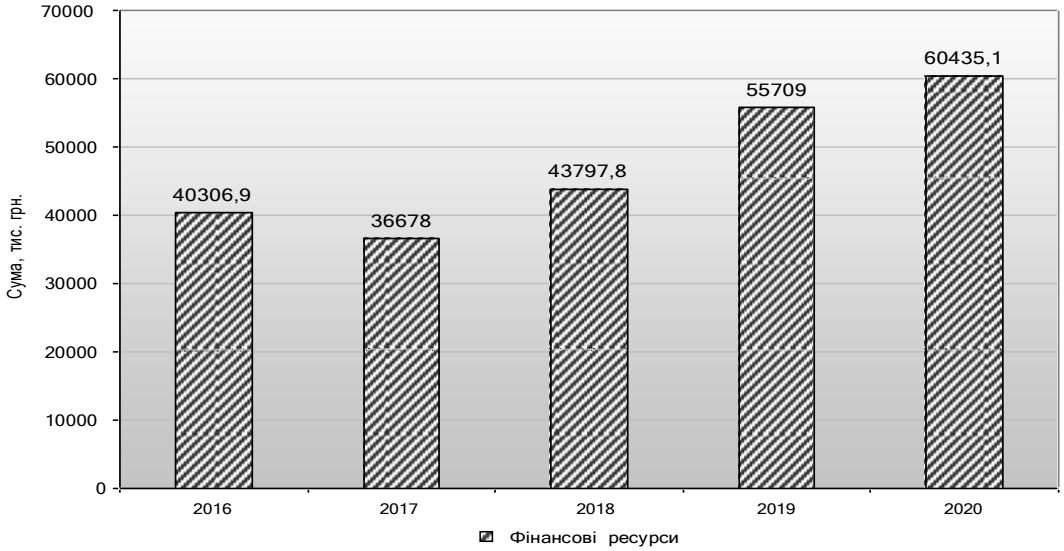

*Рисунок 1. - Фінансові ресурси військової частини ЗСУ у 2016–2020рр.**

*Примітка. Побудовано автором на основі фінансової звітності військової частини.

Аналізуючи структуру фінансових ресурсів досліджуваної військової частини варто відмітити, що на 96–97% вони сформовані за рахунок асигнувань з державного бюджету, при цьому їхня частка зросла на 1,3%. Частка доходів спеціального фонду кошторису військової частини зменшилась за досліджуваний період з 4% до 2,7% за рахунок зниження питомої ваги доходів, що отримані як плата за надані послуги на 2,4%, а частка інших власних надходжень зросла на 1,3%.

Підбиваючи підсумки вищевикладеного відзначимо, що фінансові ресурси військових частин ЗСУ сформовані на сьогодні за рахунок бюджетних асигнувань, які виділяються військовим частинам забезпечувальним фінансовим органом і спрямовуються тільки на потреби відповідно із затвердженими кошторисами, планами асигнувань, кодами економічної та програмної класифікації видатків і статтями кошторису Міністерства оборони України. Для збільшення обсягів фінансових ресурсів військовій частині необхідно розширити перелік можливих платних послуг, а також розширювати можливості отримання інших власних надходжень, що збільшить доходи спеціального фонду.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 8.07.2010р. №2456-VI. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.

2. Кириленко О. Сучасні тенденції видатків на оборону з Державного бюджету України. *Світ фінансів*. 2019. №3. С. 179-188.

3. Фінансове забезпечення військової частини. *Навчальний посібник*. К. : ВІКНУ, 2007. 380 с.

Горчиця Юлія Петрівна*,

здобувачка вищої освіти на магістерському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗАЛУЧЕНИХ КОШТІВ БАНКУ

В сучасних нелегких умовах, пов’язаних з пандемією, особливої уваги набуває питання залучення депозитних коштів банківськими установами, як основного джерела їх фінансових ресурсів.

Залучені кошти банків відіграють важливу роль як одне з джерел фінансування банків і, хоча для банківських установ ці ресурси є витратами, проте основну частину активних операцій банку зазвичай фінансуються за рахунок депозитних коштів. Якщо власний капітал банків представляє собою ту частину банківських фінансових ресурсів, яка спроможна створити умови й можливості комерційного банку щодо забезпечення ефективної діяльності, подальшої акумуляції коштів та підтримання ліквідності та платоспроможності банку на належному рівні, то залучені банківські ресурси становлять основу ресурсів банків загалом та дозволяють банківським установам вести їхню активну діяльність. Усі кошти, які залучаються на банківські рахунки, в цілому прийнято називати депозитами, а операції щодо залучення коштів – депозитними. Депозити слугують найважливішим джерелом коштів, завдяки ним банки можуть формувати переважну частину своїх дохідних активів [1].

Відповідно до Положення «Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами», вкладна (депозитна) операція – це операція банку із залучення грошових коштів або банківських металів від юридичних і фізичних осіб на їх рахунки в банку на договірних засадах (підписання відповідного договору) або депонування грошових коштів вкладниками з оформленням їх ощадними (депозитними) сертифікатами [2]. Залученим ресурсам банку притаманні такі ознаки:

* Науковий керівник - Ткачук Наталія Миколаївна доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

- відсутність гарантованого строку знаходження коштів у банку;

- необхідність сплати банком мінімальних процентів, які не суттєво впливають на рівень видатків банку.

Депозит – це кошти в готівковій чи безготівковій формі у валюті України чи в іноземній або у банківських металах, які внесені в банк клієнтами, зберігаються на їхніх рахунках і використовуються згідно з укладеною угодою та банківським законодавством. Отже, проаналізуємо динаміку та структуру залучених коштів клієнтів банку (табл. 1).

Таблиця 1. Обсяги та структура коштів клієнтів АТ «ПУМБ» у 2018–2020 рр.*

Групи клієнтів банку	2018 рік		2019 рік		2020 рік	
	Млн. грн.	Частка, %	Млн. грн.	Частка, %	Млн. грн.	Частка, %
Юридичні особи						
Поточні рахунки	15150	65,38	15666	71,29	22338	73,92
Строкові депозити	8020	34,62	6307	28,71	7880	26,08
Разом коштів юридичних осіб	23170	58,25	21973	51,40	30218	52,54
Фізичні особи						
Поточні рахунки	4793	28,86	5485	26,40	9299	34,07
Строкові депозити	11816	71,14	15294	73,60	17997	65,93
Разом коштів фізичних осіб	16609	41,75	20779	48,60	27296	47,46
Всього	39779	100	42752	100	57514	100

**Примітка: складено і розраховано автором за даними [3]*

Як свідчать наведені у табл. 1 дані, за досліджуваний період відбувалося поступове збільшення обсягів залучених коштів банківських клієнтів – фізичних і юридичних осіб – частки яких коливалися й на кінець 2020р. становлять за вкладами юридичних осіб 52,54% та за вкладами фізичних осіб - 47,46%.

Строкова структура депозитних коштів АТ «ПУМБ» представлена на рисунку 1. та показує співвідношення депозитних вкладів до запитання та строкових.

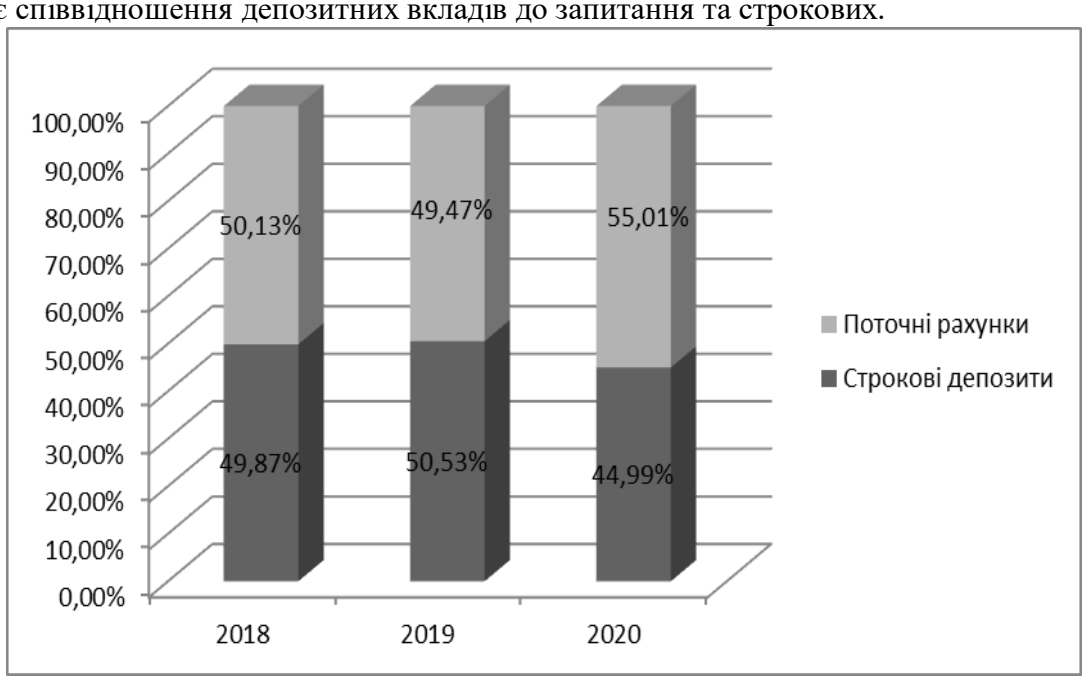

*Рисунок 1. - Структура депозитних коштів за строковістю за 2018 – 2020 рр.**

**Примітка: складено і розраховано автором за даними [3]*

Наприкінці 2020 року 55% коштів вкладники тримали на рахунках до запитання (на вимогу), хоча у 2018 – 2019 роках їх частка була приблизно на рівні 50%. Відбулось зменшення обсягів строкових депозитів юридичними особами в порівнянні з 2018 роком. Варто зазначити, що мета депозитних вкладів фізичними і юридичними особами є принципово різною. Фізичні особи, вкладаючи кошти на депозитні рахунки, мають на меті забезпечення збереження вартості грошей у часі і збільшення власних доходів. Юридичні особи ж мусять проводити свої розрахункові-касові операції через комерційні банки.

Основним завданням банківської депозитної політики при формуванні її ресурсів є необхідність дотримання банками оптимальної структури депозитів. На формування депозитної структури постійно впливають внутрішні та зовнішньоекономічні та політичні тенденції. Наслідком цього впливу можуть бути несподівані та небажані наслідки реорганізації банками позикових коштів у бік зниження їхніх термінів, що, очевидно, негативно позначатиметься на можливостях здійснювати довгострокові вкладення в економіку країни.

Підбиваючи підсумки, можна сказати, що залучені кошти АТ «ПУМБ» є досить диверсифікованими, спостерігається зростання обсягів вкладів як фізичних, так і юридичних осіб. Таке збільшення обсягів залучених коштів може свідчити про те, що цей банк користується довірою своїх вкладників до надійності та стабільності, що є позитивним явищем. Тому перед менеджерами банку стоїть таке основне завдання, як збереження та недопущення відтоку грошових коштів із депозитних рахунків своїх клієнтів.

Список використаних джерел

1. *Галіцейська Ю. М., Балянт Г. Р.* Загальні тенденції формування ресурсів вітчизняними банками. *Ефективна економіка.* 2017. №8. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5719.

2. Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій. Положення затверджене Постановою Правління НБУ від 03.12.2003 №516. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1256-03

3. Річна фінансова звітність КБ АТ «ПУМБ» за 2020 рік. URL : https://about.pumb.ua/content/cmsfile/ua/фінансова%20звітність___18%20fuib%20ukr%20financial%20statements.pdf?v=636909211371978052

Граматович Юлія Василівна,

старша викладачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

Нечипоренко Каріна Олександрівна,

здобувачка вищої освіти на бакалаврському рівні Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах сьогодення велика частка успіху підприємства залежить від ефективності корпоративної культури, концепція та методи формування якої є основою стабільності розвитку підприємства в подальшому. Очевидно, що, окрім якісної системи виробництва продукції чи надання послуг, складником успіху є й працівники підприємства, що підкреслює важливість формування корпоративної культури. Для підвищення ефективності підприємства важливі атмосфера в колективі, мотивація працівників та їхня зацікавленість у кінцевому результаті.

В умовах глобалізації ринків їхнє середовище висуває свої умови для підприємств усіх галузей, в результаті управлінці розуміють, що передумовою успіху є не лише

матеріальна сфера, а й інтелектуальний та моральний бік. Саме через це на підприємствах активно починає формуватися корпоративна культура, так як пріоритет в економічних процесах надається працівникам [1, с. 224].

Корпоративна культура є цілою системою цінностей, які спрямовані на підвищення ефективності підприємства, та які розділяє кожен працівник підприємства. Правильно сформована корпоративна культура має низку сфер впливу (рисунок 1).

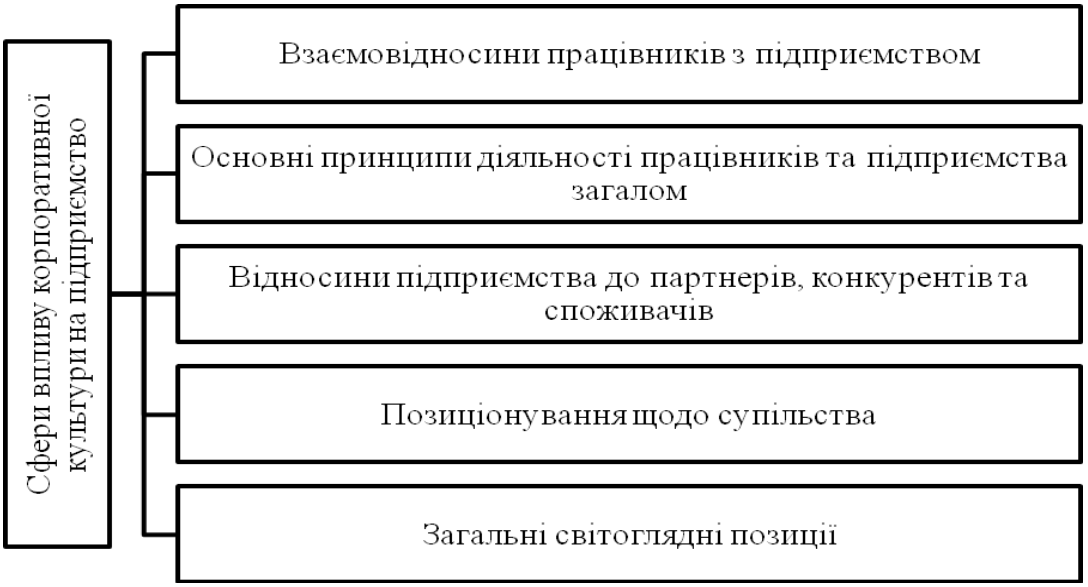

Рисунок 1. - Вплив корпоративної культури на підприємство

Примітка: розроблено авторами

Корпоративна культура має сильний взаємозв'язок із філософією бізнесу, організаційною поведінкою та діловою етикою. Вона є важливим складником нематеріальних активів, які становлять інтелектуальний капітал підприємства, та покращує репутацію підприємства.

В умовах сьогодення корпоративну культуру варто розглядати, як можливість ефективного управління. У сучасному світі корпоративна культура є пріоритетним фактором ділового успіху, адже вона формує основи поведінки в середині підприємства, у взаємозв'язку між працівниками на робочому місці та поза організацією, а також у взаємодії між партнерами по бізнесу [2, с. 224].

Корпоративна культура є ключовим елементом колективу сучасного підприємства. Варто відмітити, що, з погляду системного підходу і підприємство, і колектив є відкритими складними системами, які формуються під впливом багатьох факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Також ці фактори впливають на формування та розвиток корпоративної культури. Щоб визначити фактори впливу на корпоративну культуру, необхідно:

- виокремити найсуттєвіші фактори, що мають влив на корпоративну культуру. Вони будуть відрізнятися залежно від діяльності підприємства, ситуації на ринку та її конкурентоспроможністю;
- визначити ступінь впливу кожного з факторів шляхом опитування керівників та працівників підприємства;
- провести аналіз отриманих результатів, виділивши найбільш впливові фактори, напрями їхнбого впливу і можливості впливати на них для вдосконалення корпоративної культури [3].

Виділяють три рівні корпоративної культури: зовнішній, базовий та внутрішній. Зовнішній рівень – властива підприємству символіка, традиції та принципи поведінки на ринку. Базовий рівень характеризується домінуючими цінностями та традиціями підприємства певної галузі й норми поведінки, що виражені в місії підприємства,

відображені в статуті підприємства, правилах внутрішнього розпорядку та регламенті. Внутрішній рівень – неписані правила взаємин працівників між собою та поза межами підприємства [3].

Корпоративна культура будується на взаємній довірі керівників та працівників. Без довіри підприємство перетвориться в бюрократичну структуру лише базових атрибутів корпоративної культури. Довіра – це внутрішній стрижень, основа, що формує підприємство, перетворює його на те місце, куди хочеться приходити й де хочеться працювати.

Основними етапами формування корпоративної культури є визначення місії підприємства, базових норм і цінностей, формування системи винагород та стимулів і правил поведінки. На процес формування корпоративної культури впливають потреби й інтереси працівників, їхні професійні, політичні погляди, моральні цінності тощо.

Технологія формування корпоративної культури повинна базуватися на встановленій організаційній структурі, в рамках якої зможуть діяти необхідні види діяльності з визначенням відповідального за кожен вид діяльності окремо, а також з визначенням зони відповідальності управлінського персоналу. Система корпоративної культури повинна бути адаптованою до організаційної структури підприємства.

Отже, саме від корпоративної культури залежить ефективність діяльності підприємства, стан міжособистісних відносин працівників у ньому та сформований імідж. Тому при побудові корпоративної культури для конкретного підприємства доцільно враховувати специфіку діяльності підприємства, визначити вплив факторів на неї та поєднати різні рівні її побудови з організаційною структурою підприємства.

Список використаних джерел

1. Бен Горовіц. Ви те, що ви робите. Як створити корпоративну культуру; пер. з англ. В. Глінка. Київ: Наш формат, 2020. 224 с.

2. Лесіоні Патрік. Перевага. У чому сила корпоративної культури; пер. з англ. Олени Ломакіної. Київ: Наш формат, 2017. 224 с.

3. Фіщук Н.Ю., Ломачинська І.В. Корпоративна культура організації: сутність, види, принципи та вплив на розвиток організації. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки.* URL:http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/691.pdf

Гребінська Світлана Іванівна,

директорка ВСП «Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж Київського національного торговельно-економічного університету», кандидатка економічних наук

ЗМІНИ В ПОДАТКОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА МАЛИЙ БІЗНЕС

Податкове законодавство України за останні роки зазнало суттєвих та фундаментальних змін. Прийнято низки законопроєктів, які змінюють правила оподаткування, контролю та ведення діяльності для платників податків України. Так, 30 листопада 2021 року було прийнято Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень» (далі – законопроєкт № 5600) [1]. Цим Законом удосконалено положення ПКУ у частині, що стосується загальних питань адміністрування податків, податків на прибуток підприємств, доходів фізичних осіб, доданої вартості, акцизного та екологічного податків, рентної плати, плати за землю, умов перебування на спрощеній системі оподаткування.

Найбільш дискусійним питанням стало оподаткування суб’єктів малого бізнесу, оскільки Законопроєкт № 5600 передбачає, що з 1 січня 2022 року фізичні особи-підприємці, які отримують оплату за товари або послуги готівкою або платіжними картками та мають сукупний дохід за останні 12 місяців більше 220 мін. заробітних плат (1320000,00 грн)

зобов'язані використовувати РРО або ПРРО зобов'язані. Застосування РРО та/або ПРРО починається з першого числа першого місяця кварталу, наступного за виникненням такого перевищення, та продовжується в усіх наступних податкових періодах протягом реєстрації суб'єкта господарювання як платника єдиного податку [2].

Незалежно від обраного виду діяльності, з 1 січня 2022 року РРО або програмні РРО повинні застосовувати підприємці-єдинники другої – четвертої груп, які реалізують:

– технічно складні побутові товари, що підлягають гарантійному ремонту;

– лікарські засоби, вироби медичного призначення та надання платних послуг у сфері охорони здоров'я;

– ювелірні та побутові вироби з дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення та напівдорогоцінного каміння.

Зміни торкнуться і власників готелів, ресторанів, інтернет-магазинів, продавців товарів, що напряму працюють із споживачами.

Поряд з безкоштовними ПРРО платники податків можуть використовувати будь-який представлений на ринку програмний РРО відповідно до своїх фінансових можливостей та функціональних потреб.

У 2022 році всі платники єдиного податку другої – четвертої груп повинні бути «фіскалізовані».

Працювати без РРО (ПРРО) з 01 січня 2022 року зможуть лише ФОПи, які використовують повністю безготівкові розрахунки та ті, які перебувають на спрощеній системі оподаткування 1-ї групи, які здійснюють незалежну професійну діяльність. РРО можна не застосовувати в разі оплати з поточного рахунку на поточний рахунок (IBAN, онлайн-банкінг); внесення готівки через касу банку для подальшого перерахування на розрахунковий рахунок; оплати через платіжний термінал, що належить банку. Проте підприємці, звільнені від обов'язків використовувати касові апарати, повинні користуватися розрахунковими книгами та книгами обліку розрахункових операцій.

Також Уряд звільнив від використання РРО підприємців, що працюють у селах. КМУ затвердив зміни до Переліку №1336 [3]. Вони чітко визначають, що реалізація товарів на території села (крім підакцизних) звільнена від обов'язкового використання РРО, якщо:

–річний обсяг розрахункових операцій не перевищує 167 МЗП (у 2022 році – 1,09 млн грн) на один структурний (відокремлений) підрозділ;

–така торгівля не здійснюватиметься в одному торговельному об'єкті, де також продаються підакцизні товари;

–такими ФОП не здійснюється дистанційна торгівля, в тому числі через мережу Інтернет;

–сільськими радами та радами об'єднаних територіальних громад не прийнято рішення про обов'язкове застосування РРО/ПРРО на території відповідних громад.

Водночас скасовано можливість не використовувати РК та КОРО при наданні послуг хімчистки, страхування та наданні туристичних та екскурсійних послуг.

Штрафні санкції з 01 січня 2022 року за непроведені або не повністю проведені розрахункові операції складатимуть:

– 100% від суми розрахункової операції при першому порушенні;

– 150% від суми розрахункової операції при кожному наступному порушені.

Основною метою запровадження таких змін є підвищення загального рівня податкової культури та захист споживачів за рахунок поетапного розширення фіскалізації розрахункових операцій та запровадження інноваційних технологічних рішень у вигляді програмних реєстраторів розрахункових операцій як альтернативи класичним РРО.

Спеціальні податкові режими для малого бізнесу є поширеним явищем в усьому світі, оскільки такий бізнес відіграє важливу соціальну, економічну та політико-економічну роль, яка виправдовує особливе ставлення до нього.

Подібний досвід застосування РРО застосовується у Польщі. Використання касових апаратів (Kasa fiskalna) здійснюється на загальних підставах на підставі Закону «Про податок

на товари та послуги» від 11.03.2004 року. Сьогодні в країні існує три типи касових апаратів, що кваліфікуються за способом збереження даних:

–онлайн-каси, які дають змогу безперервно передавати дані до фіскального серверу – Центрального касового сховища (CRK);

–електронні каси, які зберігають дані на відповідних носіях SD/SDHC, тобто передбачають окремі додаткові процедури подання даних щодо продажів до фіскальних органів (їх придбання дозволено лише до 31 грудня 2022 року);

–так звані паперові каси, що зберігають дані про продажі лише в паперовому вигляді (були доступні до 31 серпня 2019 року та можуть використовуватись лише до вичерпання строку їх дії) [4, с. 18].

Останні два типу РРО передбачають друкування та збереження щоденних фіскальних звітів у Книзі касового апарату. Квитанції (чеки), що реєструються (видаються) касовими апаратами, можуть бути (за вимогою) передані покупцеві в паперовій або електронній формі.

Політика країни у цій сфері складається з стимулювання купівлі саме онлайн-кас та поступового переведення значного прошарку бізнесу, насамперед, сфери послуг, до обов'язкового їх застосування (широка фіскалізація).

Законодавством передбачена податкова знижка на придбання РРО (щодо паперових та електронних РРО знижка діяла лише до апаратів, що придбано до 30.04.2019 року), що становить 90% від вартості пристрою, але не більше 700 злотих (біля 4200,00 грн) та за умови його використання наступні 3 роки (тобто припинення діяльності або продаж чи закриття бізнесу призведуть до необхідності повернення податкової знижки) [4, с. 19].

Вважається, що прийняття цього законопроєкту спростить ведення малого бізнесу в Україні через послаблення вимог до здійснення адміністрування податків, зниження податкового навантаження на суб'єктів господарювання для детінізації економіки та зростання ділової активності, що позитивно вплине на економічне зростання економіки України в цілому.

Список використаних джерел

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень : Закон України від 30.11.2021 № 1914-IX. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1914-20#Text.

2. Офіційне видання Державної фіскальної служби. Вісник. Офіційно про податки : веб-сайт. URL: http://www.visnuk.com.ua/uk/news/100028588-rro-2022-maliy-biznes-gotuyetsya-do-vitrat.

3. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України : Постанова КМУ від 23 серпня 2000 р № 1336. URL : https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-vnesennya-zmin-do-postanovi-kabinetu-ministriv-ukrayini-vid-23-serpnya-2000-r-1336-i231221-1359.

4. Черкашин В., Дубровський В. Аналітична робота щодо оцінки досвіду різних країн у питаннях оподаткування мікро та малого бізнесу: Інститут соціально-економічної трансформації. Київ, 2019. 43 с. URL : http://economics.org.ua/images/Analitika-MSB-EEP-final.pdf

Гриценко Ольга Миколаївна,

кандидатка економічних наук, викладачка кваліфікаційної категорії «спеціаліст вищої категорії», педагогічне звання «викладач – методист» циклової комісії фінансів, обліку оподаткування ВСП «Хмельницького торговельно-економічного фахового коледжу Київського національного торговельно-економічного університету»

РОЗРАХУНКИ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Будь-яке підприємство, здійснюючи господарську діяльність, вступає у взаємні відносини з постачальниками і підрядниками. Таке підприємство, якщо реалізовує товари, роботи, послуги, – виступає постачальником чи підрядником, якщо ж купує товари, роботи послуги –замовником, тобто покупцем. Тому, з метою нормального функціонування всіх ділянок господарства необхідно володіти достовірною інформацією про фінансовий стан діяльності підприємства, зокрема наявність дебіторсько-кредиторської заборгованості з постачальниками та підрядниками за товари, роботи, послуги.

Від величини зазначеної заборгованості суб'єкта господарювання залежить його фінансова стійкість, незалежність та платоспроможність. Тому одним з пріоритетних напрямів удосконалення управління підприємством є організація та ведення обліку розрахунків з постачальниками та підрядчиками та відображення її у фінансовій звітності, інформація якої формується в системі бухгалтерського обліку.

Своєчасність погашення дебіторсько-кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги дозволяє уникнути різних проблем у суб'єктів господарювання, налагодити тісні партнерські договірні відносини та вчасно формувати повну та достовірну інформацію у фінансовій звітності для прийняття ефективних управлінських рішень. У зв'язку із вищезазначеним, питання розрахунків з постачальниками та підрядниками в частині дебіторсько-кредиторської заборгованості завжди є актуальним та потребує дослідження.

В обліковому аспекті, крім документального оформлення розрахунків із постачальниками та підрядниками важливим є відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку. Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій відображається на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», ведеться облік розрахунків з постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і надані послуги. На цьому рахунку учасник промислово-фінансової групи веде облік розрахунків за одержані від учасників ПФГ товарно-матеріальні цінності (роботи, послуги). За кредитом рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» відображається заборгованість за одержані від постачальників та підрядників товарно-матеріальні цінності, прийняті роботи, послуги, за дебетом – її погашення, списання тощо [1]. Рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» має такі субрахунки: 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками»; 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками»; 633 «Розрахунки з учасниками ПФГ». Отже, якщо рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» відображений по кредиту, виникають зобов'язання у підприємства, що впливає на збільшення кредиторської заборгованості. Інформація щодо виникнення і погашення зобов'язань з вітчизняними постачальниками і підрядчиками регламентується П(С)БО 11 «Зобов»язання» та має місце у правильності формуванні фінансової звітності [2]. Досліджуючи нормативно-правові документи, що регламентують порядок відображення зобов'язань у фінансовій звітності, доцільно здійснити порівняльну характеристику щодо розкриття інформації з цієї теми у фінансовій звітності (рис. 1)

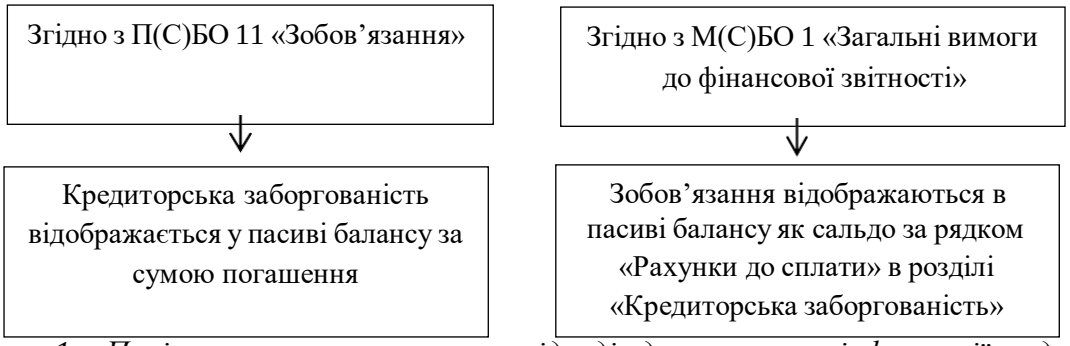

Рисунок 1. - Порівняльна характеристика підходів до розкриття інформації щодо кредиторської заборгованості [2]

Відповідно до вищенаведених даних бачимо, що і в П(С)БО 11 «Зобов'язання», і в М(С)БО «Загальні вимоги до фінансової звітності» в частині фінансової звітності відображається ідентична інформація, а відмінностями є лише структура статей вітчизняної та міжнародної звітності.

Досліджуючи фінансову звітність вітчизняних підприємств, варто відмітити, що в Балансі (Звіті про фінансовий стан) всі поточні зобов'язання відображаються за сумою погашення, тобто в розділі поточних зобов'язань відображається сума, яка буде фактично сплачена при погашенні такого зобов'язання, що регламентується у П(С)БО 11 «Зобов'язання». Зобов'язання перед постачальниками та підрядниками представлені в III розділі «Поточні зобов'язання та забезпечення» пасиву Балансу (Звіту про фінансовий стан) рядком 1615 «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги».

Значна частина науковців проводить дослідження формування інформації у фінансовій звітності в різні періоди. Так, з 2013 р. підприємства почали складати фінансову звітність за новою формою. Існують відмінності у відображенні інформації щодо кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги в новій формі № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан). Узагальнення порівняльної інформації щодо розрахунків з постачальниками та підрядниками досліджено низкою науковців та представлено на рис. 2. [3].

Відповідно до вищенаведених даних бачимо, що за досліджуваний період відображення інформації про розрахунки з постачальниками та підрядчиками в балансі відбулись зміни, зокрема, в частині нормативно- правового регламентування, в частині оновлення самої форми фінансової звітності №1 (Балансу (Звіту про фінансовий стан)) та її структури.

Відображення інформації про розрахунки з постачальниками і підрядниками у балансі	
До 2013 року	**З 2013 року**
Баланс	Баланс (Звіт про фінансовий стан)
П(с)БО 2 «Баланс»	Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності
Розділ IV пасиву «Поточні зобов'язання»	Розділ Ш пасиву «Поточні зобов'язання та забезпечення»
Рядок 530 «Кредиторська заборгованість за товарами, роботами, послугами»	Рядок 1615 «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги»
Сума заборгованості постачальникам і підрядникам за матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги (крім заборгованості, забезпеченості, забезпеченої векселями, якщо вона наводиться в окремій статті)	

Рисунок 2. - Відображення інформації про розрахунки з постачальниками та підрядниками в балансі підприємства [3]

Проте інформація, яка показує стан розрахунків з постачальниками і підрядчиками, залишилась незмінною, тобто відображається сума заборгованості постачальникам і підрядникам за матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги. Отже, відповідно до чинного законодавства оцінка розрахунків з постачальниками та підрядниками відображаються в балансі за сумою погашення [2].

Що стосується інших форм звітності, то варто відмітити, що розрахунки з постачальниками і підрядчиками відображаються у Звіті про рух грошових коштів, а саме у формі № 3 в частині поточних зобов'язань у І розділі «Рух коштів у результаті операційної діяльності» рядком 3100 «Витрачання на оплату: товарів (робіт, послуг)» та у формі № 3-н в однойменному розділі рядком 3560 «Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань».

Отже, дослідженням встановлено, що розрахунки з постачальниками та підрядниками є завжди актуальними, облікове відображення яких впливає на стан дебіторсько-кредиторської заборгованості. Також інформація щодо розрахунків з постачальниками і підрядниками в частині облікового аспекту узагальнюється у формі № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан), рядок 1615 «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги», а також у Звіті про рух грошових коштів, а саме у формі № 3 та формі № 3-н.

Список використаних джерел

1. Інструкція про застосування «Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій»: Наказ Міністерства фінансів України 30.11 99р. № 291. Дата оновлення : 23.07.2019 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99 (дата звернення : 12.01.2021)

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» : Наказ Міністерства фінансів України від № 20 від 31.01.2000 р. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00 (дата звернення : 12.01.2021)

3. Белей С.І. Особливості організації обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками як інструменту контролю платоспроможності підприємства. *International Scientific Journal «Internauka»*. URL : http://www.inter-nauka.com

Гуменюк Антоніна Федорівна,

доцентка кафедри економіки, управління та туризму Хмельницького інституту ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», кандидатка економічних наук, доцентка

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Сьогодні частка активів із нематеріальною формою на підприємстві збільшується, на це впливає надзвичайно швидкий темп розвитку науково-технічного прогресу. Як приклад, підприємства часто використовують електронно-обчислювальну техніку, для якої необхідні права на використання відповідного програмного забезпечення.

Продаж конкурентоспроможної продукції все частіше вимагає використання науково-технічних знань, різні види інновацій у результаті інтелектуальної діяльності людини. Водночас постає питання про їхній облік на підприємстві, оскільки об'єкти є не мають матеріальної форми, ускладнюється процес їхньої оцінки та ідентифікації.

Проблемні питання відображення в обліку та звітності нематеріальних активів, а також напрямки їхнього вдосконалення в Україні досліджують у свої працях такі науковці: І. А. Бігдан, В. С. Рудницький, Г. О. Король, О. В. Вакун, С. О. Левицька, Г. К. Дорожко, Т. М. Банасько, М. В. Плекан, Н. О. Лобода, Н. П. Корогод, А. О. Касич, А. С. Семенов, Б. І. Валуєв, Н. П. Літвінова, С. Ф. Легенчук.

Відповідно до чинного законодавства України в галузі обліку нематеріальних активів, підходи до визначення сутності поняття «нематеріальні активи» такі:

1) відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» нематеріальними активами є немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані та утримуються підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року або одного операційного циклу (у випадку, коли він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі тощо [3];

2) нематеріальні активи – активи, що не мають фізичної та/або матеріальної форми, незалежно від вартості, й використовуються установою в процесі виконання основних функцій більше одного року (п. 4.1) [1];

3) нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований (відокремлений від підприємства) або утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам [2].

Аналізуючи поняття, склад та визнання нематеріальних активів, можна відмітити проблеми, що потребують вирішення:

1. Неоднозначне визначення «нематеріальні активи». Це призводить до неоднозначного тлумачення і неможливості формування єдиної думки в фахівців. Слід зазначити, що різноманітність визначень сутності поняття «нематеріальні активи» необхідно розширювати та удосконалювати. За сучасних умов розвитку ідентифікація нематеріальних активів лише з погляду критеріїв визнання активів у бухгалтерському обліку стає недосконалою.

2. Відсутність єдиної методології оцінки нематеріальних активів. Оцінка нематеріальних активів не є точною. Це призводить до неточності подання інформації в балансі та інших формах звітності. Надійна оцінка нематеріальних активів забезпечує збалансований облік у всіх активів підприємства, контроль над сумою амортизаційних відрахувань, зростання ринкової вартості підприємства.

3. Відсутність досконалої методики інвентаризації НМА. Методи розрахунку амортизації згідно з п. 27 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» обирається в обліковій політиці підприємства самостійно, виходячи з визначених відповідних методів нарахування амортизації в П(С)БО 7 «Основні засоби». Стає логічно зрозумілим, що прирівнювання цих об’єктів є неможливим і відповідно нарахування зносу повинно відбуватися за абсолютно різних, притаманних конкретній групі об’єктів, умов. Саме тому, необхідність виділення наявних методів амортизації або ж створення істотно нових мають стати основою розв’язання такої проблеми, яка з часом у процесі збільшення значимості та кількості нематеріальних активів на підприємстві буде тільки зростати [4].

4. Проблеми при визнанні активів нематеріальними. Порядок ідентифікації нематеріальних активів невизначений в нормативних документах або методичних рекомендаціях, що викликає певні труднощі у практичному бухгалтерському обліку.

При визначенні нематеріальних активів слід враховувати:

1) строки корисного використання подібних активів;
2) моральний знос, що передбачається;
3) правові або інші подібні обмеження щодо строків його використання;
4) очікуваний спосіб використання нематеріального активу підприємством;
5) залежність строку корисного використання нематеріального активу від строку корисного використання інших активів підприємства [3].

Враховуючи наявні проблеми щодо обліку нематеріальних активів підприємствами, удосконалення організаційно-методичних підходів до обліку нематеріальних активів слід здійснювати в таких напрямках:

– вдосконалення нормативного обліку нематеріальних активів до міжнародного рівня;
– визначення загальних критеріїв ідентифікації нематеріальних активів;
– визначення єдиного підходу щодо оцінки вартості нематеріальних активів.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ: Наказ від 17.07.2000 року, № 64. https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0459-00#Text
2. Про затвердження Методичних рекомендацій обліку нематеріальних активів кіновиробництва: Наказ від 02.04.2008 року, № 353/0/16-08. URL: https://ips.ligazakon.net/document/MUS7439
3. Нематеріальні активи: Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 8, затверджене наказом МФУ № 242 від 18.10.99 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99
4. Соловей Н. В., Деркач О. С., Тітаренко А. Д. Проблеми та шляхи покращення обліку нематеріальних активів. *Економіка та держава.* 2019. № 3. С. 114–117.

Домбровський Ілля Вадимович*,

здобувач вищої освіти на бакалаврському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

АУДИТ ПОДАТКОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Малий та середній бізнес має значний вплив на економіку України, що підтверджує необхідність розвитку таких форм бізнесу. Мале і середнє підприємництво має можливість активно реагувати на умови, що виникають у ринковій економіці і є досить гнучким і адаптивним.

Для забезпечення підвищення конкурентоспроможності економіки України на державному рівні повинні використовуватися такі інструменти як податкове регулювання та податковий аудит.

Як правило, податкове регулювання використовується в процесі формування доходів бюджетів всіх рівнів. З метою підвищення ролі податкової системи в прискоренні економічного розвитку необхідно розробити податкову політику спрямовану на стимулювання вітчизняного виробництва, інноваційно-інвестиційної діяльності, споживчого попиту, а також посилення регулювальної та контрольної функції держави щодо сплати податків [5].

У вітчизняній практиці домінує трактування поняття «зобов'язання» з юридичного погляду. Як юридична категорія господарське зобов'язання – це господарські відносини, що регулюються правом. У силу існування цих відносин одна сторона уповноважена вимагати від іншої здійснення господарських операцій: передачі майна, виконання робіт, надання послуг, а інша сторона зобов'язана виконувати вимоги щодо предмета зобов'язання і має при цьому право вимагати відповідну винагороду – сплату коштів, зустрічні послуги [3].

Перевірки малого і середнього бізнесу проваджуються в передбаченій законом послідовності. Передбачено проведення перевірок у трьох формах: камеральні перевірки, документальні (планові та позапланові; виїзні та ні) та фактичні перевірки.

Таким чином, камеральні перевірки проводяться без узгодження з платником податків, і без жодних рішень і направлень. Така перевірка проводиться не пізніше 30 днів з моменту подачі звітності й здебільшого здійснюється для перевірки ПДВ. Проте не обмежується цими питаннями, оскільки, починаючи з 2015 року, коло предмету перевірки постійно розширювалося.

* Науковий керівник - Булат Галина Володимирівна, доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук

Наступним видом податкових перевірок є документальні, які використовуються для перевірки будь-яких податків, дотримання всіх законодавчих моментів, контроль за якими покладений на Державну податкову службу. Основою такої перевірки є документи суб'єктів підприємницької діяльності. Документальні перевірки поділяються на планові та позапланові. Проведення перших регулюється ст. 77 Податкового Кодексу [4] та відбуваються виходячи з критеріїв ризиковості суб'єкта господарювання [2].

Документальні позапланові перевірки регулюються Податковим кодексом України [4] та призначаються у випадку отримання податкової інформації щодо порушення законодавства, яке знаходиться в юриздикції органів ДПС. Попередньо органами ДПС робиться письмовий запит у відмові відповідати на який протягом 15 днів суб'єкт підпадає під перевірку або у випадку не своєчасного подання декларацій або наявності помилок в них тощо. Для суб'єктів малого підприємництва тривати така перевірка може не більше 5 робочих днів, а для ФОП які не мають найманих працівників не більше 3 робочих днів, для середніх підприємств 10 робочих днів і лише для великих платників податків – 15 робочих днів.

Суб'єкти малого підприємництва з незначним рівнем ризику можуть підпадати і під проведення електронних перевірок. Така перевірка може здійснюватися на підставі заяви, наданої до ДПС. Така заява подається за 10 календарних днів до початку такої перевірки.

Наступним видом перевірки є фактична перевірка, яка проводиться за місцем здійснення діяльності, за місцем розміщення підрозділів суб'єкта господарювання, спрямована на визначення дотримання платником податків податкового законодавства, законодавства щодо обігу готівки, здійснення розрахункових операцій, касових операцій, наявності ліцензій та патентів, правильності оформлення трудових відносин з працівниками суб'єкта господарювання. Проводяться такі перевірки без попередження суб'єкта господарювання та тривають 10 днів, але можуть бути продовжені за рішенням керівника ДПС на 5 діб.

До початку будь-якої перевірки платникові податків повинні надати такі документи:

1. Направлення на проведення перевірки, яке повинно бути підписане керівником та засвідчене печаткою. У цьому документі зазначається його дата видачі та орган, що видав; дані про наказ щодо проведення перевірки; найменування об'єкта, який перевіряється та його реквізити; мета перевірки; зазначається вид такої перевірки; визначено підстави такої перевірки; зазначено її дату початку і визначено її тривалість; посада посадової особи, яка проводить перевірку та її прізвище.

2. Копія наказу про проведення перевірки.

3. Службові посвідчення всіх осіб, зафіксованих у направленні.

За наявності порушень у наданих документах, або при їх не правильному оформленні, суб'єкт господарської діяльності має право не допустити перевіряючих до перевірки [3].

За результатами перевірки оформлюється акт за вимогами Податкового кодексу України, або довідка у випадку відсутності порушень. Оформлення акту повинне відбуватися з дотриманням Порядку №395 та Порядку №727 [5].

Список використаних джерел

1. Актуальні проблеми економіки та управління в епоху глобальних викликів і загроз. Зб. мат.-лів всеукр. наук.-практ. конф., Дніпро, 26-27 квіт. 2018 р. В 2-х томах. Т. 1. / Нац. метал. академія України. 2018. 390 с.

2. Методичні рекомендації з організації та проведення камеральної перевірки податкової звітності платників податків, крім перевірок податкової декларації про майновий стан і доходи, а також податкової декларації платника єдиного податку – фізичної особи – підприємця, наказ Міністерства доходів і зборів від 14.06.13 р. № 165. URL : https://ips.ligazakon.net/document/MDS00152 (дата звернення: 05.12.2021).

3. Мултанівська Т.В., Воінова Т.С., Вороніна О.О. Аудит. Навчальний посібник. Харків, 2010. 336 с.

4. Податковий кодекс України: Закон України від 21 лист. 2021 р. № 2755. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/conv#Text (дата звернення: 05.12.2021).

5. Порядок оформлення результатів документальних перевірок щодо дотримання податкового, валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на органи державної податкової служби, платниками податків – фізичними особами: наказ Мінфіну від 14.03.13 р. № 395. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0607-13#Text

Дурдас Вадим Васильович,
аспірант Вінницького державного педагогічного університету
імені Михайла Коцюбинського

ПРОБЛЕМАТИКА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ПОЖЕЖНОЮ ОХОРОНОЮ В СИСТЕМІ МІНІСТЕРСТВА ОБОРОНИ УКРАЇНИ: ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Міністерство оборони України – головний орган у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечує формування і реалізує державну політику у воєнній сфері, сфері оборони та військового будівництва [1 , ст. 15]. Україна має стратегічний курс, який закріплений Конституцією України – це шлях до повноправного членства в НАТО та інтеграцію в Європейський Союз [2 , ст. 116].

Всупереч вимогам чинного українського законодавства та європейської і світової практики, в системі Міністерства оборони України відсутній орган управління пожежною охороною, що не відповідає вимогам законодавства України та основним принципам країн-членів НАТО, які між іншим визначені в стратегіях національної безпеки цих країн [3; 5].

Резонансні пожежі в секторі оборони України, які ми спостерігаємо протягом останніх років, людські жертви та багатомільярдні збитки, втрачене управління сферою та відсутність відповідальності є цьому всьому результатом. У 2015 році оборонне відомство України за пасивної участі керівництва військових вогнеборців Збройних сил України вибрало помилковий напрямок розвитку. За основу частково була вибрана сучасна російська модель, а не модель провідних європейських країн [6].

На сьогодні ситуація критична, і якщо своєчасно не втрутитись, наслідки будуть катастрофічні, а з економічної точки зору незворотні.

Як приклад:

– будівництво (капітальний ремонт, реконструкція, технічне переоснащення) та введення в експлуатацію військових об’єктів і військової інфраструктури без урахування сучасних потреб оборонної системи, без залучення спеціалістів з питань пожежної безпеки сектору оборони України;

– застаріла пожежна (спеціальна) техніка, яка використала свій ресурс і не відповідає сучасним потребам і викликам, у тому числі і під час ведення російсько-української війни;

– відсутність кваліфікованих кадрів, поняття «військового експерта з питань пожежної безпеки», глибока багаторічна системна кадрова криза;

– провальна позиція Міністерства оборони України у питаннях контролю за новим будівництвом, технічним переоснащенням та реконструкцією військових об’єктів;

– відсутність законодавчо закріплених регламентів (документів) для самостійного функціонування органів пожежної охорони сектору оборони України, як наслідок, керівництво оборонного відомства не в повному обсязі володіє достовірною інформацією щодо стану пожежної безпеки в секторі оборони України.

Виникає запитання: Чому так сталося? Причина одна – відсутність органу управління пожежною охороною в системі Міністерства оборони України.

Основні шляхи вирішення цієї проблеми:

1. Внесення змін у Кодекс цивільного захисту України і визначення окремих завдань і функцій Військової пожежної охорони України. Вказана законодавча ініціатива

мала місце у переважній більшості європейських країн, зокрема у Польщі, Канаді, Великій Британії, Словаччині, Румунії, Хорватії, Латвії, Чехії, США.

2. Внесення змін в Закон України «Про національну безпеку і оборону України», а саме визначити додатково пожежну безпеку військових об'єктів як однієї зі складників національної безпеки України.

3. Створення за рахунок наявної чисельності військових пожежних Збройних сил України органу управління пожежною охороною сектору оборони України – Управління пожежної охорони та цивільного захисту Міністерства оборони України, яке підпорядкувати заступнику Міністра оборони України.

4. Проведення Аудиту діяльності органів пожежної безпеки Збройних Сил України у Міністерстві оборони України, Збройних силах України, Державній спеціальній службі транспорту.

5. Розроблення Концепції розвитку Військової пожежної охорони України, яка, у свою чергу, буде включати розробку Бюджетної програми «Забезпечення пожежної безпеки та протипожежного захисту в секторі оборони України», що дасть змогу вперше за всю історію незалежної України якісно та ефективно, а головне – стабільно, здійснювати державне фінансування заходів пожежної безпеки в системі Міністерства оборони України, як це визначено законодавством.

6. Організувати закритий цикл проєктування, будівництва та експлуатації військової інфраструктури в секторі оборони України.

7. Розробити (гармонізувати) та в перспективі ратифікувати стандартизовані документи НАТО (STANAG) з питань пожежної безпеки на території України і розпочати шлях у напрямку інтеграції і сумісності з військовими пожежними підрозділами країн-членів НАТО.

Ці першочергові кроки, за мінімальними підрахунками, дадуть можливість у майбутньому заощаджувати до 1 млрд. грн. оборонного бюджету щороку, поетапно провести оптимізацію пожежно-рятувальних підрозділів Збройних сил України та поступово інтегрувати їх у загальнонаціональну систему порятунку України, а в перспективі – активно брати участь у заходах гуманітарної допомоги іншим країнам, як приклад: Програма НАТО «Партнерство заради миру».

Після проведення аналізу діяльності виконання завдань та функцій Військової пожежної охорони 22 провідних країн світу та окремо в Організації північноатлантичного договору (НАТО), можна зробити висновок, що у всіх проаналізованих країнах в організаційно-штатних структурах центральних органів виконавчої влади, які відповідають за напрямок оборони, є органи пожежної охорони, а до складу їхніх Збройних Сил входять пожежні підрозділи.

За різними критеріями оцінки та аналізу, найбільш ефективна модель управління Військової пожежної охорони, яка дотична до сучасної України є військові вогнеборці Міністерства національної оборони Республіка Польща.

У всіх проаналізованих країнах на рівні Закону «Про пожежну охорону» та відомчих нормативно-правових актів велика увага приділяється питанням забезпечення пожежної безпеки, впровадження відповідного рівня протипожежного захисту на об'єктах нового будівництва, реконструкції та технічного переоснащення військових будівель і споруд та інших об'єктів інфраструктури, обладнання сучасними та ефективними системами протипожежного захисту всіх зразків озброєння та військової техніки, які постачаються в армію, відповідно до яких спеціалісти Військової пожежної охорони беруть участь на всіх стадіях – від розробки технічного завдання, експертизи проєктної документації до прийняття в експлуатацію.

Для порівняння в Міністерстві оборони України згадане питання не контролюється з питань пожежної безпеки жодною посадовою особою, внаслідок чого Міністерство оборони України витрачає величезний фінансовий ресурс так званим «ліцензованим організаціям», які не завжди є відповідальними та висококваліфікованими спеціалістами, здебільшого не є компетентними у військовій сфері, особливості відомчих нормативно-технічних документів

не враховують. Як результат величезні витрати та низька якість кінцевого результату. Як приклад, будівництво казарм поліпшеного планування в Україні, корупційні ризики та незадовільна інфраструктура оборонного відомства, що створює додаткове навантаження на Міністерство оборони України. А цим би могли і повинні були займатись відповідні спеціалісти Військової пожежної охорони України [4].

За позитивного вирішення згаданих проблемних питань у реалізації механізмів публічного управління та адміністрування пожежною охороною у секторі оборони України буде досягнуто абсолютно нових ефективних та якісних принципів і підходів у розбудові Військової пожежної охорони, які будуть відповідати сучасним викликам та загрозам національній безпеці, а не відлунням радянсько-російської системи цінностей та організації діяльності органів пожежної безпеки.

Під час розробки та вдосконалення будь-якої системи головна увага приділяється її функціям та відповідній структурі, регулюванню діяльності, логістиці та персоналу (кадрам). Навіть якщо є багато ініціатив, вони погано регулюються, реалізовуються неоднорідно на території й об'єктах та часто залежать від людини. Відокремлення неперспективних кадрів забезпечує приплив особового складу в оборонну систему та покращує її вікову та кваліфікаційну структуру.

Порушена нами проблема є надзвичайно актуальною сьогодні. Пожежна безпека – це ціла галузь знань, це – наука! Основні постулати пожежної охорони супроводжують нас майже у всіх аспектах життя та повсякденної діяльності. З кожним роком військових спеціалістів у сфері забезпечення пожежної безпеки стає все менше! З 2008 року не здійснюється випуск офіцерів-вогнеборців для потреб Міністерства оборони України, що стало величезною кадровою кризою в цій галузі.

Як наслідок пожежі – людські втрати, знищене озброєння та військова техніка, багатомільярдні збитки, неякісне будівництво та розвиток військової інфраструктури тощо. А це все значно обмежує потенціал як української армії, так і держави в цілому.

Запропонована модель розбудови та впровадження в діяльність сектору оборони України Військової пожежної охорони – це той шлях і напрям державної політики, що дасть змогу розпочати процес розбудови і розвитку безпекових принципів і стандартів, які притаманні провідним європейським країнам.

Сумісність та інтеграція з країнами-членами НАТО у сфері пожежної охорони – це єдиний прийнятний стратегічний вектор у діяльності управління та адміністрування Військовою пожежною охороною України.

Так, є багато викликів та, напевно, і загроз, які будуть виникати на згаданому шляху, проте неминучість руху до визначеної мети – це почесне завдання, яке прямо впливає на життя понад двох з половиною тисяч військових вогнеборців України, а також членів їхніх сімей, які чесно і віддано виконують свій військовий обов'язок у боротьбі з вогняною стихією та заходів із її попередження в секторі оборони України, але на превеликий жаль, відчуваючи себе забутими та деякою мірою «другорядними». На нашу переконливу думку, настав час відродити ту належну шану військовим вогнеборцям України, на яку вони по праву заслуговують.

За належної підтримки з боку керівництва Міністерства оборони України та Головнокомандувача Збройних сил України, нам вдасться досягти найвищих результатів, а найголовніше – забезпечити збереження людського життя та здоров'я.

Список використаних джерел

1. Про національну безпеку України: Закон України № 2469-VIII *Відомості Верховної Ради (ВВР),* 2018, № 31, ст. 241.

2. Про внесення змін до Конституції України (щодо стратегічного курсу держави на набуття повноправного членства України в Європейському Союзі та в Організації Північноатлантичного договору): Закон України. *Відомості Верховної Ради (ВВР),* 2019, № 9, ст. 50.

3. Кодекс цивільного захисту України від 02.10.2012 №5403-VI URL: zakon.rada.gov.ua.

4. Про затвердження Положення про Міністерство оборони України: Постанова Кабінету Міністрів України від 26 листопада 2014 року № 671 (у редакції постанови Кабінету Міністрів України від 19 жовтня 2016 року № 730).

5. Питання Міністерства оборони України: Наказ Міністерства оборони України від 22.09.2020 № 346.

6. Про внесення змін до наказу Генерального штабу Збройних Сил України від 16.05.2011 № 90: Наказ Генерального штабу Збройних Сил України від 13.11.2017 № 393.

Желіховська Майя Василівна,

кандидатка економічних наук,
доцентка кафедри економіки підприємства і підприємництва
Хмельницького національного університету,

Желіховський Артур Леонідович,

здобувач вищої освіти Хмельницького національного університету

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Мета корпоративної культури – забезпечення високої дохідності підприємства за рахунок максимізації ефективності виробничого менеджменту та якісного поліпшення діяльності підприємства в цілому за допомогою удосконалення управління людськими ресурсами для забезпечення лояльності співробітників до керівництва і прийнятих ним рішень; виховання у працівників ставлення до підприємства як до свого дому; розвитку здатності і в ділових, і в особистих стосунках спиратися на встановлені норми поведінки, вирішувати будь-які проблеми без конфліктів.

Корпоративна культура – це система цінностей та переконань, які розділяє кожен працівник фірми та які передбачають його поведінку, обумовлює характер життєдіяльності організації. Корпоративне управління не має безпосереднього відношення до оперативного і тактичного управління компанією, але останнім часом включається у стратегічне управління. Предметом корпоративного управління є контроль за здійсненням корпоративних дій.

Необхідність корпоративного управління обумовлена тим, що бізнес як власність належить принципалам (власникам, інвесторам), а права керування цим майном делеговані агентам – раді директорів і менеджменту, що породжує асиметрію інформації та пов’язані з нею агентські витрати, що виражаються в діях менеджменту, не спрямованих на задоволення інтересів власників.

Використання інновацій дозволяє підвищити не тільки ефективність окремих складників корпоративної структури, а й за належної уваги інтеграційним процесам – всієї корпоративної системи управління. Це обумовлює підвищений інтерес суспільства, зокрема вчених і практиків, до шляхів ефективного формування корпоративної системи управління інноваціями промислового підприємства [1, с. 39].

Багато сучасних підприємців не знають і не розуміють можливостей корпоративної культури, а тому не застосовують її у своїй професійній діяльності, втрачаючи, таким чином, дуже важливий управлінський ресурс. Відсутність корпоративної культури в подібних «просунутих» фірмах призводить не тільки до хаосу всередині самої організації, але відбивається і на якості обслуговування клієнтів. Постійне ниття і скарги з боку співробітників, їхнє небажання працювати сумлінно, відсутність поваги до організації, в якій працюють, низький професійний рівень, висока плинність кадрів, хамство щодо тих, кого обслуговують – ось неповний перелік ознак, які доводять відсутність в організації корпоративної культури.

Корпоративна культура – це система цінностей, символів, переконань, зразків поведінки, які пройшли випробування часом і розділяються всіма співробітниками організації. Кожна фірма або організація, яка прагне процвітання, формує свою (відмінну від усіх) корпоративну культуру [2, с. 121], адже саме вона дозволяє організації знайти «своє обличчя», стати впізнаваною для клієнтів і співробітників. Саме вона формує систему відносин у професійній групі, відображає цілі та цінності організації, дисциплінує співробітників, допомагає в досягненні і підтримці високої репутації фірми в діловій сфері. Також на формування і розвиток корпоративної культури кожної конкретної організації впливає історичний досвід тієї країни, в якій ця фірма здійснює свою діяльність. Наприклад, що більше воєн і потрясінь пережив народ, то активніше він буде відстоювати національні ідеали та цінності у своїй організації. Залежно від історичного досвіду, народи можуть бути оптимістичні (вірити у свій подальший розвиток) або, навпаки, песимістичні (заперечувати можливість суспільних змін, повне розчарування у своїх цінностях і ідеалах). Корпоративна культура в фірмі може бути двох типів: *1. Сильна* – коли співробітники чітко знають свої права і обов'язки, працюють з повною самовіддачею, підтримують один одного, з повагою ставляться до своїх керівників, до традицій, цінностей, ідеалів, прийнятих всередині організації. Коли вважають організацію «своєї», «своїм другим домом». *2. Слабка* – коли всі вказані вище ознаки відсутні або перекручені. Фірми та організації зі слабкою корпоративною культурою працюють неефективно, в збиток собі й суспільству, завдають економіці країни матеріальний збиток, а клієнтам приносять глибоке розчарування [3,с. 13].

Рівень регулювання корпоративних відносин в Україні не можна визнати досконалим і ефективним. Водночас, коли більшість країн СНД прийняли нові Цивільні кодекси і на їх основі створили або значно модифікували спеціальне законодавство про акціонерні товариства, в Україні діє Цивільний кодекс, прийнятий у 1963 р., а основу корпоративного законодавства складає Закон «Про господарські товариства» від 19.09.1992р. І хоча в цей законодавчий акт вносилися численні зміни, в тому числі і стосовно корпоративного управління, він здебільшого втратив свої регулятивні функції і потребує докорінного перегляду.

Аналіз останніх досліджень провідних вітчизняних і зарубіжних вчених свідчить про відсутність єдиного підходу до визначення і тлумачення сутності інтеграційних процесів, до проведення їхнього аналізу, діагностики впливу на розвиток соціально-економічних систем та корпоративного управління [4, с. 89].

Виходячи з вищевикладеного, ми вважаємо, що на сьогодні існують такі проблеми корпоративного управління в Україні:

1) зовнішні – особливості процесу формування структури власності товариств в Україні; проблема взаємодії держави з корпораціями; нерозвиненість фондового ринку; недосконалість законодавчої бази з корпоративного управління;

2) внутрішні – відсутність на підприємствах розвиненої корпоративної культури; непорозуміння у відносинах між акціонерами (власниками) та управляючими (менеджерами); нерозуміння ролі корпоративного секретаря. Вирішення всіх наявних на сьогодні в Україні проблем корпоративного управління сприятиме більш результативній діяльності підприємств в умовах інтеграційних процесів.

Список використаних джерел

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015) „Шляхом європейської інтеграції" / Авторський колектив: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. – НІСД, Інститут економічного прогнозування НАНУ, Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2015.

2. Економіка України. Підсумки перетворень та перспективи зростання. Інститут економічних прогнозів НАНУ / За ред. акад. НАНУ В.М. Гейця. К., 2017.

3. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. Тернопіль, 2019. 326 с

4. Безус А. М., Шафранова К. В. Розвиток підприємств малого бізнесу в Україні. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Економічні науки.* 2016. № 3 (99). С. 7−17.

Іжевський Павло Григорович,

професор кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, доктор економічних наук, доцент

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У контексті другої зеленої революції розвиток галузей сільського господарства стикаються з новими викликами, які передбачають його реформування з позицій змісту, підходу, структури та процесів. Сформована система управління технологіями в аграрній сфері, що визначається їх концентрацією, вибором, застосуванням та поширенням, недостатньо ефективна для вирішення проблем стійкості суб'єктів господарювання в умовах глобалізації. Стримуючим фактором постає обмеження сільгоспвиробників інтегрувати різні види технологій, що визначає слабку ланку в управлінні технологічною системою – поширення та розповсюдження технологій (технологічний трансфер).

В умовах COVID-19 трансфер технологій у сільському господарстві повинен поєднувати науковий та реальний сектор економіки в основному через прискорення та впровадження цифрових технологій, які забезпечують користувачам широкий доступ до інформації за рахунок використання інноваційних інструментів.

Реформування підходів до трансферу технологій в аграрній сфері повинно вирішуватися в таких напрямках, як:

– оцінка наявної системи розповсюдження, підходів та організації передачі та поширення технологій на державному, регіональному та глобальному рівнях;

– організація ефективної взаємодії між учасниками процесу передачі технологій, у тому числі у віртуальному просторі через «хаби-знань»;

– формування державно-приватного партнерства для створення формування ефективних оперативних зв'язків між науковими дослідженнями, консультуванням, сільгоспвиробниками, ринком та іншими ключовими зацікавленими сторонами;

– розширення інноваційних можливостей та здатності до трансферу технологій дрібних фермерів шляхом об'єднання їх у профільні асоціації –кооперативи.

Модель трансферу технологій передбачає передачу важливої технологічної інформації через додатковий персонал або інституції до сільгоспвиробника, який використовує таку інформацію. Відсутність в аграріїв бажання впроваджувати нові технології виникає через проблеми з їх застосуванням та адаптацією, що пов'язані з різними соціально-економічними та інституційними факторами зовнішнього середовища [1]. Проблема ефективності різних методів передачі інформації виникає у дрібних товаровиробників, більшість яких отримує її з теле- та радіопрограм, від сусідніх фермерів, розсилок повідомлень, «днів поля» тощо.

Для подолання обмежень недосконалих ринків технологій, розширення доступу до них, їх впровадження, ефективними можуть бути методи поширення інновацій забезпечені ланцюжками створення вартості за напрямками «вгору» або «вниз» [2]. Цінність таких методів трансферу технологій визначається потребами в якісному оновленні та дотриманні вимог виконання внутрішньо-ланцюжкових контрактів. Ефективно побудовані ланцюжки створення вартості в сільському господарстві водночас поєднують у собі застосування знань та їх пристосування до місцевих умов, гнучкості для адаптації положень договору до конкретних обставин.

Інституційні інновації використовуються як центр притягання технологій та покращення доступу до них, формуються за допомогою взаємопов'язаних контрактів або гарантійних платежів у трикутній системі із застосуванням технології постачальника. Трансфер технологій на основі довгострокових інвестицій у вигляді машин та технологічного обладнання, як правило, потребує складної конфігурації контракту, що формується у вигляді трикутної гарантійної структури включно з фінансовою установою, яка надає позику постачальнику на придбання обладнання або транспортних засобів спеціального призначення. Знання, навчання та допомога у впровадженні безпосередньо надається фірмою-організатором ланцюжка створення вартості, а основна перевага такого прямого контакту полягає в можливості згаданою фірмою сприяти забезпеченню виконання контракту завдяки контролю виробничого процесу постачальника.

Цифрове сільське господарство є одним із перспективних напрямків його розвитку. Цифрові технології зменшують залежність сільського господарства від природно-кліматичних умов та забезпечують економію виробничих, матеріальних і фінансових ресурсів, контроль на всіх етапах життєвого циклу продукції та сприяють підвищенню якості продукції [3].

Трансфер цифрових технологій суб'єктами господарювання в аграрній сфері підвищить стійкість таких бізнес-структур, їхню конкурентоспроможність і розвиток на новій технологічній основі та відповідність екологічним нормам.

В Україні для переходу сільського господарства на новий технологічний рівень розвитку необхідна активна державна підтримка, особливо дрібним товаровиробникам. Тільки великі агрокомпанії можуть забезпечити швидкий перехід на новий рівень розвитку. На державному рівні повинні бути створені структури сприяння трансферу технологій, які забезпечуватимуть інформаційну підтримку впроваждження технологій у вигляді поставлених машин та обладнання з цифровими технологіями, що сприятиме їхньому інтегруванню в сучасні системи управління у сільськогосподарських підприємствах, асоціаціях та кооперативах. У майбутньому, на нашу думку, основу сучасного сільського господарства повинні складати профільні асоціації у вигляді мереж малих та середніх товаровиробників. Такі децентралізовані бізнес-структури зможуть швидко переходити на нові цифрові технології та роботизовані процеси. Крім того, вони будуть здатні стимулювати наукову інфраструктуру, інноваційну активність територій та належний рівень інвестиційного розвитку.

Список використаних джерел

1. Dhehibi B., Udo R., Moyo P.H., Dhraief M. Z. Agricultural Technology Transfer Preferences of Smallholder Farmers in Tunisia's Arid Regions. *Sustainability*.2020. №12. URL: https://www.mdpi.com/2071-1050/12/1/421

2. Swinnen Johan F. M.; Kuijpers R. Value chain innovations for technology transfer in developing and emerging economies: Concept, typology and policy implications. *LICOS Discussion Paper*. 2016. №376 URL: http://hdl.handle.net/10419/172028

3. Masternak-Janus A., Kocada A. Systemy transferu technologii w Polsce, Irlandii, Finlandii i Niemczech. URL: https://www.researchgate.net/publication/256981031_Systemy_transferu_technologii_w_Polsce_Irlandii_Finlandii_i_Niemczech

Іщук Андрій Миколайович,

здобувач кафедри публічного управління та адміністрування
Вінницького державного педагогічного університету ім. Михайла Коцюбинського

ДО ПИТАННЯ ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ НАКОПИЧУВАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Запровадження обов'язкового другого рівня пенсійного забезпечення в Україні передбачає формування недержавного пенсійного страхування, що здійснюватиметься шляхом уведення в пенсійні правовідносини недержавних пенсійних фондів. Водночас деякі науковці висловлюють цілком обґрунтовані доводи про те, що Україна поки що не готова до переходу до другого рівня пенсійного забезпечення.

Є. В. Болотіна, О. В. Шубна зазначають, що за відсутності обов'язкового накопичувального пенсійного страхування тільки недержавне пенсійне забезпечення дає змогу кожному громадянину заощадити кошти на безбідну старість. Водночас через складну економічну ситуацію в країні, низький рівень доходів працюючого населення, недовіру до недержавних фінансових установ приватні пенсійні програми не набули достатньої популярності серед українців. На рівень розвитку недержавного пенсійного забезпечення в країні вказує обсяг сформованих пенсійних активів [1, с. 164].

У свою чергу, В. Виговська підіймає проблему надійності недержавних пенсійних фондів, підтримання високої та стабільної дохідності яких має забезпечуватися за рахунок надійних довгострокових інвестицій. Вчена зауважує, що в економіці України спостерігається значний дефіцит довгострокового інвестиційного ресурсу, що суттєво обмежує можливості її економічного піднесення. Зазначає також, що причинами відтоку зовнішніх інвестицій є нестабільність економічної та політичної ситуації в країні, високий рівень корупції, нестабільність законодавства на тлі невідповідної роботи судової гілки влади, відсутність надійних інструментів гарантування безпеки ведення бізнесу та повернення вкладених інвестиційних ресурсів. За цих умов необхідно зосередити увагу на пошуку механізмів самофінансування розвитку вітчизняної економіки, в тому числі й за участі таких фінансових інститутів, як недержавні пенсійні фонди [2, с. 175].

Подібна думка була висловлена Міністерством соціальної політики України в повідомленні про пенсійну реформу і запровадження накопичувальної системи. Зокрема, як зазначило Мінсоцполітики, важливе завдання провадження такої реформи – це розширення кола надійних інвестиційних інструментів, через які пенсійні накопичення дійсно будуть спрямовані в економіку, у зростання ВВП, створення нових робочих місць з урахуванням ключових економічних реформ та пріоритетних напрямків розвитку економіки. До того ж, зростання обсягу внутрішніх довгострокових інвестиційних ресурсів, якими є пенсійні накопичення, стимулюватиме пропозицію таких інструментів, а тому це взаємозалежний поступовий процес [3].

Водночас інвестування в облігації внутрішньої державної позики (ОВДП) є невдалим джерелом для інвестування. Принаймні таку думку висловив Міжнародний валютний фонд (МВФ) у Директиві за 2021 р.

Зокрема, за оцінками МВФ, інвестиції майбутнього другого рівня пенсійної системи України в ОВДП не зможуть суттєво підвищити розмір пенсій. Представники МВФ зауважили, що влада розглядає можливість запровадження накопичувального другого рівня пенсійної системи, при тому що середні пенсії в Україні низькі, накопичувальний другий рівень навряд чи покращить їхню достатність, особливо якщо внески інвестуватимуться в державні облігації. Накопичувальний другий рівень слід запроваджувати лише за наявності відповідних попередніх умов, оскільки він може фінансуватися за рахунок нових ресурсів, але в будь-якому випадку не повинен призводити до скорочення ресурсів, що виділяються на перший (солідарний) рівень пенсійної системи [4].

Ще однією причиною неготовності України до запровадження другого рівня пенсійного забезпечення, є відсутність надійного регулятора у сфері функціонування недержавних пенсійних фондів.

Як зазначила Міністерка соціальної політики, у сфері недержавного пенсійного страхування потрібен сильний та професійний регулятор, оскільки у протилежному випадку матимуть місце серйозні ризики для майбутніх пенсіонерів. Для того, щоб система працювала надійно, держава повинна забезпечити контроль над тим, щоб всі передбачені законодавством механізми захисту працювали на практиці. У цьому напрямку є законодавчі ініціативи щодо посилення інституційної спроможності НКЦПФР та перші обнадійливі кроки нового складу НКЦПФР щодо посилення контролю на ринку навіть у рамках поточних повноважень [3].

Покладення на НКЦПФР контрольних повноважень за діяльністю недержавних пенсійних фондів цілком узгоджується з її завданнями та функціями, визначеними Указом Президента України від 23 листопада 2011 року № 1063/2011 [5]. Проте, за своїм правовим статусом, НКЦПФР може здійснювати контрольні повноваження лише щодо визначеного кола господарюючих суб'єктів, а саме тих, що виступають емітентами цінних паперів.

Зважаючи на зазначене, потребує уточнення статус недержаних пенсійних фондів як акціонерних товариств чи інших господарських товариств.

З цього приводу слушним є зауваження О. П. Коваля про те, що довічна пенсія виплачуватиметься за рахунок придбання пенсіонером ануїтету у відповідного провайдера – страхової компанії, що матиме ліцензію на цей вид діяльності. У загальному випадку довічна пенсія (ануїтет) і є тим самим страховим чинником, що дозволить пенсіонеру отримувати виплати протягом усього періоду життя. Проте науковець наголошує, що чинне законодавство ігнорує природне запитання: що буде з пенсійними виплатами у випадку невдалого управління грошовими коштами пенсіонерів, не говорячи вже про банкрутство страхової компанії. Звідси логічно випливає необхідність для науковців, пенсійних експертів та експертів страхового ринку розроблення концептуальних основ побудови конфігурації відносин між усіма зацікавленими особами – державою, страховими компаніями та пенсіонерами [6, с. 10].

Інакше кажучи, науковець порушує актуальне при переході до накопичувальної пенсійної системи питання ризиків та гарантій збереження пенсійних вкладів у недержавних пенсійних фондах. Це застереження не є безпідставним, адже, як свідчить зарубіжний та вітчизняний досвід функціонування недержавних пенсійних фондів, існують досить реальні ризики їх банкрутства.

Наприклад, у грудні 2001 р. американська енергетична корпорація «Енрон», при якій функціонував корпоративний пенсійний фонд, оголосила про банкрутство, внаслідок чого всі заощадження фонду «згоріли», а постраждалими виявились більше 80 тисяч осіб. При цьому загальна сума збитків перевищила 1 млрд доларів [7].

Подібний інцидент мав місце в Україні. При НБУ функціонував один з найбільших недержавних пенсійних фондів в Україні. Розмір його активи, за даними Національної асоціації недержавних пенсійних фондів України, на червень 2014 року становив 1,571 млрд грн, а частка в загальній вартості активів пенсійних фондів – 66%. Кількість учасників у пенсійному фонді НБУ становила 12,9 тис. осіб. Однак у 2015 році в результаті протиправної діяльності колишніх посадовців фонду значних фінансових втрат зазнали понад 10 тисяч працівників НБУ – учасників недержавної програми пенсійного забезпечення [7].

Отже, неготовність національної правової системи та економіки України до запровадження обов'язкового недержавного накопичувального пенсійного страхування, у зв'язку з: а) відсутністю надійного регулятора у сфері функціонування недержавних пенсійних фондів; б) невизначеність питання регулювання ризиків та гарантій збереження пенсійних вкладів у недержавних пенсійних фондах у випадку банкрутства відповідного фонду.

Список використаних джерел

1. Болотіна Є. В., Шубна О. В., Бившева Л. О., Колесникова Г. М. Проблеми розвитку пенсійного забезпечення в Україні в контексті соціального захисту. *Економічний вісник Донбасу.* 2021. № 1(63). С. 162-170.
2. Виговська В. Сучасні проблеми розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні. *Проблеми і перспективи економіки та управління.* 2020. № 4 (24). С. 170-178.
3. Міністерка соціальної політики Марина Лазебна: про пенсійну реформу і запровадження накопичувальної системи: Міністерство соціальної політики України. 2021. URL: https://www.msp.gov.ua/news/20328.html.
4. Ukraine: First Review Under the Stand-By Arrangement, Requests for Extension and Rephasing of Access of the Arrangement, Waivers of Nonobservance of a Performance Criterion, Financing Assurances Review, and Monetary Policy Consultation-Press Release; Staff Report; and Statement by the Executive Director for Ukraine. Country Report No. 2021/250. URL: https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2021/11/23/Ukraine-First-Review-Under-the-Stand-By-Arrangement-Requests-for-Extension-and-Rephasing-of-509855.
5. Про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку: Указ Президента України від 23 листопада 2011 року № 1063/2011. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1063/2011#Text.
6. Коваль О. П. Ризики, загрози, пріоритети та наслідки реформування пенсійної системи України: аналіт. доп.; за ред. Я. А. Жаліла. К. : НІСД, 2012. 112 с.
7. Павловський А. Подводные камни накопительной пенсионной системы. *Экономическая правда.* 2020. URL: https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2020/10/20/666439/.

Захаркевич Наталія Петрівна,

завідувачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ КРИТЕРІЇВ У СИСТЕМУ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

У сучасних умовах держава все більшого значення надає вирішенню екологічних проблем. Цьому сприяє як загальний попит на сприятливе довкілля, так і зусилля ЗМІ в оповіщенні громадян про різке погіршення стану екології, виснаження природних ресурсів, популяризацію концепції свідомого споживання. У цьому контексті поетапно відбуваються зміни у структурі попиту та пропозиції, формується цілий пласт екологічно орієнтованих споживачів.

«Зелені» державні закупівлі беруть участь у формуванні сприятливого іміджу будь-якого національного уряду. Їхня інноваційна цінність спрямована на екологізацію економіки та її перехід до сталого розвитку в умовах нових стандартів попиту та пропозиції, адже підприємства, що виробляють продукцію, маючи стимули до екологізації виробництва, не просто знижують обсяг шкідливих викидів у навколишнє середовище, а й модернізують для цього виробництво, що, у свою чергу, призводить до підвищення його ефективності та до скорочення витрат у стратегічній перспективі [1; 2].

Досвід розвинених країн демонструє прямий взаємозв’язок розвитку ринку екологічно чистої продукції, збільшення частки екологічно орієнтованих інновацій, а також поширення екологічного підприємництва та філософії усвідомленого споживання з якістю життя людей та соціальним благополуччям. Одним із ключових стимулів розвитку перерахованих екологічних факторів є поширення практики «зелених» державних закупівель.

Саме поняття «зелені» закупівлі передбачає врахування замовником проблем довкілля чи цілей сталого розвитку під час вибору товарів та послуг. Держава як найбільший колективний замовник має всі можливості не лише враховувати екологічний фактор під час проведення своїх закупівель, а й формувати стандарти таких «зелених» закупівель. Вивчення зарубіжного досвіду організації та регулювання таких закупівель дозволяє консолідувати найкращі приклади для реалізації їх у вітчизняній практиці.

Незважаючи на те, що «зелені» державні закупівлі сьогодні є добровільним інструментом екологізації економіки, в Європейському Союзі вони відіграють ключову роль. Важливість «зелених» держзакупівель у ЄС ґрунтується на їхньому потенціалі впливу на ринки в цілому. Концепція «зелених» закупівель передбачає оцінку впливу на навколишнє середовище на всіх етапах життєвого циклу продукції, враховуючи всі екологічні витрати, сировину та виробництво, транспортування, зберігання, використання та утилізацію продукту [3].

Враховуючи великий вплив державних закупівель на функціонування ринків, «зелені» державні закупівлі є інструментом для стимулювання розвитку ринку екологічно чистої продукції, який, у свою чергу, знаходить підтримку з боку міжнародних організацій, таких як: ОЕСР та ЮНЕП, СОТ. Компанії, які інвестують в інноваційні та екологічно чисті технології для виробництва екологічно чистої продукції та послуг, стають більш популярними. Політика «зелених» державних закупівель сприяє створенню компаній, у яких значним попитом користуватимуться кваліфіковані співробітники, котрі розуміють всі кон'юнктурні зміни ринку в контексті сталого розвитку.

«Зелені» державні закупівлі повинні забезпечувати досягнення балансу між трьома основними чинниками сталого розвитку – економічними, соціальними та екологічними.

- економічні фактори включають витрати на виробництво продукції та послуг на етапах всіх життєвого циклу (виробництво, експлуатація та утилізація товарів);
- соціальні – фактор соціальної спрямованості на досягнення справедливості та забезпечення рівності та створення гідних умов праці;
- екологічні фактори – спрямовані на вирішення проблем, пов'язаних з викидами в атмосферу, скиданнями стоків у водні об'єкти, зміною клімату, збереженням біорізноманіття екосистем, раціональним використанням природних ресурсів.

У цих умовах саме «зелені» державні закупівлі стають фактором державного стимулювання зниження негативного впливу промисловості на навколишнє середовище та водночас стимулом підтримки інноваційного бізнесу. Програма «зелених» державних закупівель вже прийнята в більшості розвинених країн та міжнародних інститутах, розробляються керівні посібники, інструкції, організовують тренінги та майстер-класи із «зелених» державних закупівель.

Формуючи попит на екологічно чисту продукцію, держава створює стимули в розвиток промислових інновацій. Політика «зелених» державних закупівель диктує покрокове впровадження інновацій, виділяє пріоритетні напрямки в діяльності підприємства, просуває ідеї збільшення частки екологічно чистої та сертифікованої продукції. «Зелені» державні закупівлі дають важливий сигнал ринку інвестувати у виробництво екологічно чистої продукції, створюють попит, забезпечують постачальникам упевненість у необхідності інвестувати у виробництво нових, екологічно чистих товарів.

Різні країни практикують різні форми державних закупівель для просування продукції, яка є більш екологічно чистою, більш енергоефективною та ресурсозберігаючою, із зменшеним вуглецевим слідом тощо. Хоча програми «зелених» державних закупівель розрізняються в частині номенклатури продукції, що закуповується, більшість з них прямо або побічно спрямовані на вирішення низки екологічних проблем – від пом’якшення наслідків зміни клімату, скорочення викидів парникових газів і підвищення енергоефективності до захисту ґрунту, води, біорізноманіття та здоров’я.

Політика Європейського Союзу стимулює держави-члени ЄС робити подальші кроки щодо застосування критеріїв «зелених» закупівель принаймні до половини державних

тендерів. Європейська комісія допомагає розширити використання державних закупівель як стратегічного інструменту для підтримки та захисту довкілля.

Так, наприклад, на продукцію, яку закуповують країни Європейського Союзу, доводиться, як правило, великий відсоток викидів вуглекислого газу (CO_2) [4]. Найчастіше такі закупівлі є великими інфраструктурними проєктами, такими як: зведення будівель і будівництво доріг, розвиток систем громадського транспорту та енергетичної галузі. На частку Європи припадає 35% викидів CO_2 у будівельному секторі, причому значна частина цих викидів належить до будівельних матеріалів, таких як цемент, сталь та асфальт.

У цих умовах значну важливість при державних закупівлях набуває механізму оцінки вуглецевого сліду (заявка учасника закупівлі повинна містити інформацію про потенційний вплив на глобальну зміну клімату у формі даних про викиди CO_2) та розрахунок тривалості життєвого циклу та екологічних наслідків продукту (оцінка враховує витрати енергоспоживання, вибір матеріалів, витрати води та утилізація продукту в кінці терміну служби, крім цього, враховується вплив цього виду продукту на здоров'я людини, а також екологічний вплив протягом усього терміну служби продукту від виробництва до утилізації). Для об’єктивної, оперативної та при цьому вимірюваної оцінки всієї сукупності цих факторів під час проведення закупівлі використовується спеціальна комп’ютерна програма голландського виробництва – DuboCalc.

Характерною рисою регулювання закупівель ЄС є увага до ланцюжків поставок. Іншими словами, для замовника має значення як сам факт постачання продукції, а й те, як ця продукція з’явилася в постачальника. Управління ланцюжком поставок, з одного боку, спрямовано на мінімізацію витрат за рахунок мінімізації числа перекупників та усунення зайвих ланок у ланцюжку виробництва. Але саме в рамках управління ланцюгом поставок вплив «зеленої» закупівлі на екологізацію економіки є максимальним, адже замовник висуває вимоги не лише до чистоти виробництва кінцевої продукції, а й до чистоти виробництва її сировини, частин, комплектуючих тощо. Таким чином, інвестиції в покращення екологічних аспектів ланцюжка постачання дозволять вже в масштабах цілої галузі (а часом – і кількох суміжних галузей) скоротити викиди, модернізувати виробництво і, врешті-решт, підвищити продуктивність для компаній.

Ми пропонуємо враховувати позитивний досвід країн-членів ЄС під час проведення «зелених» державних закупівель та поетапно впроваджувати цей механізм у вітчизняній практиці.

По-перше, важливо визначити цільові галузі для впровадження зелених закупівель. Логічно обирати їх на підставі поєднання прозорих та зрозумілих ознак екологічно чистого виробництва з можливістю оперативної модернізації цього виробництва за відносно невеликих витрат та швидким терміном окупності інвестицій у модернізацію.

По-друге, після визначення цільових галузей важливо забезпечити інформаційний супровід та загальну популяризацію в них інституту «зелених» закупівель як з погляду розвитку галузі, так і з погляду майбутніх перемог у тендерних торгах. У рамках цієї популяризації необхідно донести і до замовників, і до постачальників майбутні критерії екологічності, після чого провести обов’язкову серію їх обговорення із галузевими експертами.

По-третє, після обговорення критеріїв важливо відобразити їх у закупівельному законодавстві. Водночас критерії повинні бути прозорими, універсальними та вимірюваними. Єдині критерії встановлюються в межах однієї закупівлі. Однак при цьому залежно від типу продукції, що закуповується, навіть усередині однієї галузі, можлива варіативність екологічних критеріїв.

По-четверте, використання екологічних критеріїв важливо на законодавчому рівні пов’язати із ефективністю закупівлі. У нормативно-правових актах повинно бути встановлено плату за утилізацію неекологічної продукції, надані пільги на придбання екологічно чистої продукції/послуг.

По-п’яте, після успішного апробування інструментів «зелених» закупівель у пілотних галузях важливим є поступове розширення тих галузей, на які поширюється вимога

законодавства про обов'язкове використання екологічних критеріїв під час оцінки заявки та вибору переможця.

Саме така поетапна, перманентна робота дозволить скористатися найкращими напрацюваннями міжнародного досвіду та перевагами екологізації виробництв, зробивши при цьому перехід до «зелених» закупівель максимально безболісним.

Отже, «зелені» державні закупівлі можна визначити як процес, за якого державні органи прагнуть закуповувати товари, роботи та послуги зі зниженим негативним впливом на навколишнє середовище протягом усього життєвого циклу порівняно з аналогічними товарами, роботами та послугами, під час виробництва яких не враховувався екологічний критерій.

Список використаних джерел

1. Казанцева А.Н. Влияние формирования системы зеленых государственных закупок на развитие рынка экологически чистой продукции. *Управленческое консультирование.* 2017. № 3. С. 152-158.

2. Казанцева А.Н. Зеленые государственные закупки. *Государственная служба.* 2015. № 3. С. 117-119.

3. Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication. *A Synthesis for Policy Makers.* UNEP. 2011.

4. Федосеев С.В., Цветков П.С. Ключевые факторы общественного восприятия проектов захвата и захоронения углекислого газа. *Записки Горного института.* 2019. Т. 237. С. 361-368.

Kalus Jeremiasz,

szkoła doktorska Uniwersytet Śląski w Katowicach, Polska

«POLSKI ŁAD» – WYBRANE ZAGADNIENIA REWOLUCYJNEJ NOWELIZACJI POLSKIEGO PRAWA PODATKOWEGO

Zmiany prawa podatkowego są zawsze przedmiotem ożywionego dyskursu politycznego oraz medialnego. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest niewątpliwie ważna materia, której dotyczą wskazane przepisy, czyli środki finansowe obywateli. Pakiet zmian legislacyjnych z 26 lipca 2021 roku o powszechnej nazwie „Polski Ład" [13] jest jedną z najdalej idących i długo wyczekiwanych reform polskiego prawa podatkowego, które po 1989 roku nie było reformowane w sposób tak kompleksowy. Wskazana nowelizacja obejmuje zmiany w najistotniejszych ustawach podatkowych (m.in. w : Ordynacji podatkowej, ustawach o podatku dochodowym i ustawie o podatku od towarów i usług). Największe zmiany poczynione zostały w zakresie: zwiększenia kwoty wolnej od podatku, odprowadzania składki zdrowotnej oraz ulg dla przedsiębiorców. Zgodnie z uzasadnieniem do projektu ustawy [10], celem dokonywanych zmian jest stworzenie sprawiedliwego i przyjaznego dla obywateli systemu podatkowego, który pozwoli również Polsce na zajęcie dogodnej pozycji pośród innych państw Europy w rozwoju inwestycyjnym oraz podnoszeniu konkurencyjności warunków gospodarczych dla inwestorów krajowych i zagranicznych. Założenia nowelizacji są nadto przedstawiane jako nowatorskie i zaczerpnięte z państw o największym potencjale gospodarczo – ekonomicznym.

W polskim dyskursie politycznym i społecznym wielokrotnie podnoszona była potrzeba zmian prawa podatkowego, które nie przystawało do ustawodawstw innych państw europejskich. Dla przykładu, kwota wolna od opodatkowania w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych wynosiła zaledwie 8 tysięcy złotych i ulegała pomniejszeniu przy przekroczeniu wskazanego progu dochodowego [15]. Nadto wartość ta nie była zwiększana od 2018 roku [15], co powodowało, że kwota wolna od podatku była w Polsce jedną z najniższych w UE [5], co powodowało nadmierne obciążenia publicznoprawne dla osób najniżej sytuowanych. Impulsem do zmian we wskazanym zakresie był również wyrok Trybunału Konstytucyjnego, w którym wyraźnie

podkreślono, że: *brak mechanizmu korygowania kwoty wolnej – narusza model społecznej gospodarki rynkowej oraz, że podatek nie powinien być ciężarem większym niż jest to absolutnie konieczne, a obowiązek jego płacenia nie może prowadzić do nędzy podatnika* [17].

Kolejnym zagadnieniem, które budziło duże kontrowersje była kwestia możliwości zmniejszenia podatku o znaczną część tzw. „składki zdrowotnej", co powodowało duże oszczędności zwłaszcza wśród przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarcza w formie jednoosobowej oraz osób wykonujących pracę w oparciu o większość umów (o pracę oraz cywilnoprawnych). Zgodnie z art. 79 ust. 1 ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych [16] składka na ubezpieczenie zdrowotne wynosi 9% podstawy wymiaru, natomiast zgodnie z przywołanym przepisem art. 27b ust. 2 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych odliczeniu podlegała wartość 7,75%, zatem z powyższego rachunku wynika, że faktyczna wysokość najniższej składki wynosiła 1,25% podstawy wymiaru składki zdrowotnej, czyli ok. 55 zł miesięcznie (po odliczeniu). Wartość ta była zatem nieproporcjonalnie niska i niezależna od dochodu, co było ewenementem w skali UE [11]. Taki układ powodował notoryczne niedofinansowanie służby zdrowia oraz wydłużony i utrudniony dostęp do wielu usług medycznych. Wydatki na służbę zdrowia wynosiły bowiem w 2019 roku 4.3 % PKB [7], co w zestawieniu z innymi państwami europejskimi stawiało Polskę na bardzo niekorzystnej pozycji, bowiem na 27 państw Polska zajmowała trzecie miejsce od końca.

W zakresie ulg i zwolnień dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą sytuacja kształtowała się w sposób mało dogodny, bowiem praktycznie nie istniały jakiekolwiek zachęty dla podejmowania działalności gospodarczej w poszczególnych obszarach. Jedynymi ułatwieniami w tym zakresie była: zmniejszona kwota składek na ubezpieczenie społeczne tzw. „mały ZUS" wprowadzona od 1 stycznia 2019 roku [6], ulga IP – BOX wprowadzona w tej samej dacie [3] oraz ulga badawczo – rozwojowa (B+R) obowiązująca w Polsce od 2016 roku [12]. W Polsce istnieje również 14 Specjalnych Stref Ekonomicznych wspierających rozwój nowych inwestycji poprzez zwolnienie przedsiębiorców lokujących swoją działalność gospodarczą na ich terenie z podatku dochodowego [2]. Jak pokazują jednak statystyki narzędzia te były niewystarczające do zwiększenia produkcji w zakresie rozwoju nowych technologii i wdrażania innowacji w polskich przedsiębiorstwach, bowiem w ostatnich latach wartość tych inwestycji znacznie spadła w stosunku do lat poprzednich [9].

Koncentrując się na wskazanych trzech obszarach prawa podatkowego tj.: kwocie wolnej od opodatkowania, możliwości odliczenia składki zdrowotnej oraz ulg rozwojowych dla przedsiębiorców, wskazać należy, że w tym zakresie zastosowane zostały następujące, znaczące zmiany.

Kwota wolna od podatku zgodnie ze znowelizowanym art. 27 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych [15] została zwiększona do sumy 30.000 zł rocznie. Na marginesie wartym wskazania jest fakt zmiany techniki legislacyjnej w tym zakresie, bowiem w nowelizacji wykreślony został art. 27 ust. 1a wskazujący wartość kwoty wolnej od podatku w ujęciu degresywnym (spadek wartości kwoty wolnej od opodatkowania wraz ze wzrostem dochodów). W miejsce wskazanego przepisu kwota zmniejszająca podatek została ujętą w tabeli zawartej w art. 27 ust. 1. W wyniku tego zabiegu kwota wolna od podatku została określona na poziomie dochodu wynoszącego do 30.000 zł rocznie bez stosowania mechanizmu jej obniżania [4], wynika to z faktu, że w skutek obliczenia podatku według stawki 17% od 30.000 zł, kwota ta wyniesie 5.100 zł, czyli tyle ile odlicza się od podatku (17% minus kwota zmniejszająca o wartości 5.100 zł). Ponadto, zgodnie z art. 27 ust. 1c wskazana kwota zmniejszająca podatek, podlega corocznie weryfikacji przez ministra właściwego do spraw finansów publicznych. Zmianę tę należy poczytać jako zasadną i korzystną dla podmiotów uiszczających w Polsce podatki jak również w kontekście rozwoju gospodarczego, bowiem kwota wolna od opodatkowania została zwiększona, a jej wysokość będzie weryfikowana zgodnie z bieżącą sytuacją ekonomiczną, a tym samym dostosowywana do aktualnie panujących warunków. Wskazać jednak należy, że pomimo niemal czterokrotnego podwyższenia kwoty wolnej od opodatkowania Polska nadal zajmuje jedne z ostatnich miejsc względem innych państw UE (dla porównania kwota wolna od opodatkowania w Wielkiej Brytanii wynosi 12.500 GBP, co daje wartość ok. 67.000 zł). Wraz z kwotą wolną od

opodatkowania zmieniony został również próg podatkowy, który podniesiony został odpowiednio z kwoty 85.528 zł rocznie do kwoty 120.000 zł, nie uległy natomiast zmianie stawki podatku wynoszące odpowiednio 17% i 32% dochodu.

Istotna zmiana nastąpiła również w zakresie możliwości odliczenia kosztów poniesionych na ubezpieczenie zdrowotne. Największe zmiany w tym zakresie dotkną przedsiębiorców, bowiem ile bowiem sama wysokość składki na ubezpieczenie zdrowotne utrzymana została na poziomie 9% (z wyjątkiem przedsiębiorców rozliczających się według stawki liniowej) to po nowelizacji obliczana będzie ona w oparciu o wysokość osiągniętego dochodu i nie będzie podlegała odliczeniu w dotychczasowym wymiarze (7,75%). Rozwiązanie to budzi wiele kontrowersji, bowiem powoduje faktyczny wzrost rzeczywistej stawki opodatkowania o niemal 8%. Nie należy jednak tracić z pola widzenia faktu, że przed nowelizacją środki przekazywane na finansowanie służby zdrowia były drastycznie niskie w porównaniu z innymi państwami UE. Nadto, tytułem do objęcia ubezpieczeniem zdrowotnym objęte zostało wykonywanie funkcji w spółce kapitałowej na podstawie powołania, co w poprzednim stanie prawnym poczytywane było jako swego rodzaju „furtka" dla osób chcących pominąć obowiązek opłacania wskazanego świadczenia. Dodanie pkt. 35a do art. 66 ust. 1 ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych zmieniło ten stan, w skutek czego wskazanym obowiązkiem również zostały objęte wymienione kategorie osób. Z niewiadomych przyczyn tytułem do ubezpieczenia zdrowotnego nie zostały jednak objęte osoby wykonujące analogiczne funkcje na podstawie instytucji „powtarzających się świadczeń" wspólnika na rzecz Spółki wskazanych w art. 176 KSH [14], co poczytać należy za pewnego rodzaju niekonsekwencję ustawodawcy.

Duże zmiany nastąpiły natomiast w zakresie ulg i zwolnień dla przedsiębiorców, w szczególności dla podmiotów zagranicznych dla których stanowić mają one zachętę do inwestowania na terytorium Polski. Większość zachęt stworzona została w obszarze nowych technologii oraz robotyzacji i informatyzacji procesów produkcyjnych. Wśród wskazanych ulg wskazać można: „ulgę na robotyzację", „ulgę na prototyp" czy „ulgę na innowacyjnych pracowników". Wprowadzone zostały również rozwiązania dla osób nieprowadzących działalności gospodarczej z których najdonioślejszym jest tzw. „ulga dla klasy średniej" zakładająca odliczenia od podstawy opodatkowania kwoty określonej wg określonego wzoru. Głównym celem wprowadzenia wskazanej ulgi do polskiego porządku prawnego jest minimalizacja skutków braku możliwości odliczenia środków przeznaczonych na finansowanie składki zdrowotnej względem osób uzyskujących dochody w przedziale od 68.412 zł do 133.692 zł rocznie, bowiem zgodnie z kalkulacjami ta grupa podatników poniesie najdotkliwsze skutki w wyniku wskazanej zmiany. Nowelizacja przewiduje również tzw. „ulgę na powrót" mającą na celu zachęcenie emigrantów do powrotu poprzez zwolnienie ich z podatku dochodowego przez cztery kolejne lata, pod warunkiem, że co najmniej przez trzy lata przebywali za granicą i zdecydują się przenieść swoją rezydencję podatkową do Polski.

Jako podsumowanie rozważań przyjętych na kanwie niniejszego opracowania wskazać należy, że na zmianach przyjętych w nowelizacji skorzysta ok. 18 mln obywateli, natomiast dla ok. 5 mln zmiany te będą neutralne [8]. Największą korzyść w wyniku wprowadzenia opisywanych reform osiągną osoby najmniej zarabiające (w szczególności nieprzekraczające kwoty wolnej od opodatkowania), koszty te sfinansowane jednak zostaną przez przedsiębiorców oraz najlepiej zarabiające osoby „na etacie" (zarabiający powyżej 11 tys. zł miesięcznie) [1]. Zmiana nie będzie również korzystna dla osób wykonujących pracę w oparciu o umowy cywilnoprawne, bowiem nie skorzystają z „ulgi dla klasy średniej" przy jednoczesnym ograniczeniu możliwości odliczenia składki zdrowotnej. Wskazać należy, że pomimo wielu instrumentów o prawidłowych założeniach, mających na celu poprawę sytuacji podatkowej obywateli, pozytywne zmiany odczuwane będą dla nielicznych. Nie ulega jednak wątpliwości, że pomimo wąskiej grupy odnoszącej korzyści ze wskazanej nowelizacji zasadne jest utrzymanie trendu zmian w zakresie zmniejszania ciężarów podatkowych dla obywateli.

Bibliografia

1. "Polski ład" sfinansują głównie osoby zarabiające powyżej 11 tys. zł brutto. URL: https://www.bankier.pl/wiadomosc/Polski-lad-sfinansuja-glownie-osoby-zarabiajace-powyzej-11-tys-zl-brutto-8252259.html [po polsku].

2. Czym są Specjalne Strefy Ekonomiczne? URL : https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/tax/articles/SSE/SSE-Specjalne-Strefy-Ekonomiczne-czym-sa.html

3. IP Box – czyli 5% stawka podatku dochodowego. URL: https://poradnikprzedsiebiorcy.pl/-ip-box-czyli-5-stawka-podatku-dochodowego

4. Kolek A., Sobolewski O., Polski Ład – praktyczna analiza zmian, Legalis/el.

5. Kwota wolna od podatku w Polsce i na świecie. URL: https://silverhand.eu/kwota-wolna-od-podatku-w-polsce-i-na-swiecie/

6. Mały ZUS od 1 stycznia 2019 r. URL: https://www.zus.info.pl/maly-zus-od-1-stycznia-2019-r/

7. Nakłady na ochronę zdrowia w Polsce na tle innych państw OECD. URL: https://zpp.pl/storage/files/2021-01//2378e507c871df3ca0f4f1e03fa61152534.pdf

8. Polski Ład dla pracowników i przedsiębiorców. Specjalne rozwiązania dla klasy średniej. URL : https://www.gov.pl/web/kas/polski-lad-dla-pracownikow-i-przedsiebiorcow-specjalne-rozwiazania-dla-klasy-sredniej [po polsku],

9. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. URL: https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/PARP-26_Raport-2021-07-22_WCAG_210726.pdf.

10. Rządowy projekt ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw. Druk nr 1532 z dnia 8 września 2021 roku [po polsku],

11. Składka zdrowotna samozatrudnionych w UE jest zależna od dochodu. Wyjątkiem są Węgry i Polska. URL : https://forsal.pl/gospodarka/finanse-publiczne/artykuly/8228883,skladka-zdrowotna-samozatrudnionych-w-ue-zalezna-od-dochodu.html

12. Ulga B+R nie tylko dla wybranych. Niedoceniany sposób na niższe podatki. URL : https://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/8233075,ulga-br-w-praktyce-polski-lad-badawczo-rozwojowa.html

13. Ustawa o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz niektórych innych ustaw z dnia 29 października 2021 roku Dz.U. z 2021 r. poz. 2105

14. Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (t.j. Dz. U. z 2020 r. poz. 1526 z późn. zm.)

15. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (t.j. Dz. U. z 2016 r. poz. 2032 z późn. zm.).

16. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych (t.j. Dz. U. z 2021 r. poz. 1285 z późn. zm.)

17. Wyrok TK z 28.10.2015 r., K 21/14, OTK-A 2015, nr 9, poz. 152.

Кальченко Сергій Володимирович,
професор кафедри бізнес-консалтингу та міжнародного туризму Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного, доктор економічних наук, професор

ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В СИСТЕМІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

За сучасних умов спостерігається зростання ролі туристичної галузі як складника підприємницького середовища України, а також фактора сприяння соціально-економічного розвитку на рівні регіонів. У сільській місцевості курортних зон цей вид діяльності є однією з привабливих форм самозайнятості для місцевого населення, засобои забезпечення прийнятного рівня доходів та аргументом проти зміни місця проживання. На державному та регіональному рівнях останнім часом активно приймаються відповідні нормативні акти, метою яких проголошується сприяння розвитку туристичного бізнесу в усіх його аспектах, зокрема у сфері сільського зеленого туризму. Водночас слід відмітити, що процес практичної реалізації декларованої мети не завжди відповідає поставленим завданням.

Значною мірою така ситуація обумовлюється невирішеністю не тільки організаційних, а й кадрових питань. Туристичний бізнес має принципові відмінності від інших напрямів підприємницької діяльності, що передбачає обов'язкову наявність належних професійних компетенцій у осіб, які виявили бажання відповідної самореалізації. Ці обставини обумовили актуальність обраної теми дослідження.

Враховуючи зазначені обставини, нами було запропоновано Стратегію розвитку системи кадрового забезпечення регіонального туризму. Метою реалізації Стратегії є забезпечення функціонування регіонального туристичного бізнесу на принципах сталого розвитку. Основні напрями реалізації Стратегії:

1. Освітньо-методичний.
2. Науково-методичний.
3. Науково-практичний.

У процесі дослідження було визначено такі основні завдання.

1. Підвищення рівня методичного забезпечення навчального процесу на основі авторських методичних розробок.
2. Підвищення рівня практичної кваліфікації викладачів у відповідності до дисциплін, що ними викладаються, та відповідне коригування методичних комплексів.
3. Забезпечення практики відповідності наукових публікацій та змісту навчальних дисциплін із їхнім подальшим періодичним коригуванням.
4. Підвищення рівня академічної мобільності викладачів та студентів у межах реалізації наукових проектів.
5. Науково-практична участь у розробці та реалізації регіональних програм соціально-економічного розвитку.

З метою вирішення поставлених завдань нами заплановані такі заходи:

1. Періодичний моніторинг освітнього процесу із залученням усіх груп стейкхолдерів та складанням релевантних звітів.
2. Стимулювання дуальної освіти в межах ОП із урахуванням специфіки галузевого напрямку.
3. Продовження практики активного залучення роботодавців до навчального процесу у формі проведення занять та експертизи навчально-методичного забезпечення.
4. Збільшення публікаційної активності викладачів та студентів відповідно до освітнього профілю. Публікації викладацького складу повинні орієнтуватися на видання, що індексуються у Scopus та WOS.
5. Продовження практики підвищення професійної компетенції викладачів під час стажування в системі господарств рекреаційної сфери.

Основними кадровими проблемами, які стримують ефективний розвиток регіонального туризму та потребують термінового вирішення, на нашу думку, є фізичний брак фахівців, недостатній ступінь теоретичної та практичної підготовки переважної більшості кадрового складу, а також відсутність уніфікованого підходу щодо формування компетентнісного переліку під час навчання в системі вищої школи.

Список використаних джерел

1. Туризм став ключовим пріоритетом розвитку Запорізької області. URL: https://ztv.zp.ua/turizm-stav-klyuchovim-prioritetom-rozvitku-zaporizkoyi-oblasti/

2. Халіна О.В., Козаченко Н.О. Основні аспекти забезпечення кадрової безпеки підприємства. *Економічні науки*. 2017 № 2(55)С.133-141.

3. Яковенко А.О., Гакал Т.О. Інфраструктурне забезпечення розвитку вітчизняних підприємств зеленого туризму. *Економіка АПК*. 2020. № 3. С. 65.

4. Grynchuk J., Romaniuk I. (2018) Development of rural green tourism in the regions of Ukraine on the basis of European integration. Baltic Journal of Economic Studies *Vol. 4, No. 4, 100-105.* DOI: https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-4-100-105.

5. Andryeyeva N., Nezdoyminov S., Martyniuk O. «Green» infrastructure of the economy of recreational nature use. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 4, No. 4, 2018 pp6-13 DOI: https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-4-6-13

Капітанець Світлана Володимирівна,

проректорка з міжнародних та регіональних зв'язків
Університету економіки і підприємництва,
заступниця голови Хмельницької обласної організації Спілки економістів України,
кандидатка педагогічних наук, доцентка

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ У КОНТЕКСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

В умовах розвитку партиципаторної демократії та відповідального управління діяльність органів публічної влади дедалі більше стає прозорою та відкритою, забезпечуючи чітке розуміння відносин між усіма об’єктами національної економіки, визначаючи тенденції та напрями її подальшого розвитку. Особливо це відчутно, коли держава – головна суспільна інституція, перебуваючи у стані інституційної і суспільної трансформації, створює необхідні умови для задоволення нагальних потреб та інтересів громадян, гарантує їхні права та свободи.

Справедливо вважається, що органи публічної влади відображають і реалізують інтереси суспільства у процесі своєї діяльності. Усі прийняті представниками цих органів рішення щодо важливих державницьких питань повинні бути виваженими, раціональними, сприяти покращенню добробуту населення та розвитку країни і, головне, належним чином забезпечувати захист її національних інтересів. При цьому варто зважати на досить складні обставини часу, у яких доводиться приймати такі рішення, адже сучасний світ характеризується нестабільністю, що зростає. До того ж, поступовий перехід до інформаційно-мережевої економіки спричиняє посилення дисбалансу соціально-економічного розвитку, тобто галузі, що інтенсивно використовують цифрові технології, розвиваються вдвічі швидше, ніж у середньому по економіці; застосування цифрових технологій суттєво підвищує продуктивність праці, веде до вивільнення працівників з різних сфер зайнятості, що посилює нестійкість економічної динаміки. Також причинами нестабільності дедалі більше стають екологічні та соціальні фактори: кліматичні зміни і погодні аномалії, котрі вже є нормою; фрагментація суспільства і людини на основі розвитку мережевих структур; синергетичні ефекти від розвитку штучного інтелекту [1, с. 1].

Зрозуміло, що таке посилення нерівномірності розвитку через нестабільність веде до поглиблення диспропорцій і провокує кризові явища, які будуть постійно виникати в різних галузях економіки. Кризи набуватимуть дискретно-перманентного характеру. І хоча саме стабільність забезпечує здатність будь-якої системи функціонувати і перебувати в рівновазі, водночас ми свідомі того, що нестабільність середовища стане постійною умовою функціонування суспільства. Окрім цього світовий досвід протидії масштабним кібератакам, військовим агресіям, а також тривалої боротьби з SARS-CoV-2 та його новими штамами, вкотре засвідчив, що публічному менеджменту держав слід готуватися до періодичної появи ендогенних або екзогенних негативних впливів на національні економіки, котрі можуть непрогнозовано з'являтися та становити серйозні загрози з невідомими наслідками та небезпеками. Складність ситуації в країнах, що розвиваються, з їхньою державницькою безпорадністю майже у всіх галузях управління національною економікою підсилюють наявні атрибути неоліберальної економіки «невидимої руки, що грабує» ентропійного «вільного ринку» – кризи, стагнація, інфляція, безробіття, злидні, соціальна поляризація. Саме тому за стрімкого зростання темпів політичних, економічних, інституційних, соціальних і технологічних змін, котрі почасти породжують низку економічних проблем у глобальному та національному масштабі, значно підвищується рівень відповідальності органів влади за прийняті рішення, їхню своєчасність та якість.

Зважаючи на вищевикладене, важливими є готовність та стійкість національної економіки до негативних впливів, а також швидке відновлення та прискорення розвитку соціально-економічних ресурсів, одним з яких є соціальний капітал, зокрема органів публічного управління. Високий рівень згаданого капіталу забезпечуватиме спроможність використання державними інститутами форсайт технології, тобто управління сьогоденням на основі конструювання майбутнього. Водночас слабкий розвиток цього капіталу, особливо в умовах політико-економічної нестабільності в державі, може спричинити посилення ризику становлення олігархічної моделі взаємодії економічних суб'єктів, малоефективність політики реформ через відсутність довіри до держави, розбалансування ринкових регуляторів тощо [2, с. 120].

Соціальний капітал органів публічного управління включає сукупність суб'єктів соціального життя, мережу їхніх взаємозв'язків, цінностей і норм, яких вони дотримуються. Це капітал спілкування, співробітництва, взаємодії, взаємної довіри і взаємодопомоги, що формуються у просторі міжособистісних (інтерперсональних) економічних відносин. Саме соціальний капітал органів влади є доволі значущим в управлінні суспільством. Так, деякі зарубіжні економісти, обґрунтовуючи важливість розвитку соціального капіталу, апелюють до його виняткової ролі у зниженні неявних витрат суспільства та посиленні інституційного розвитку [3-5]. А тому останнім часом приділяється особлива увага соціальному капіталу органів публічного управління, як одному з вагомих факторів економічного зростання в масштабах сучасної національної економіки. За наявності такого виду соціального капіталу, причому досить високої якості, органи влади будуть спроможні реалізовувати серйозні економічні програми, працювати як «єдині організми», виконувати оперативні та стратегічні завдання, адже відсутність у будь-якому державному інституті довіри, належного ділового спілкування, а також витрата часу та сил посадовців на «з'ясування стосунків», нездорове суперництво між різними ситуативними «групами», котрі беруть участь у конфліктах, означає, що такий інститут фактично не функціонує як ефективна державна структура.

Рівень сформованості соціального капіталу органів публічного управління, без перебільшення, є одним з індикаторів інституційного розвитку держави, оскільки такий капітал містить не лише сукупність ресурсів, резервів, можливостей, а й враховує багатовимірні спроможності соціальної системи реалізувати свій потенціал. У такому контексті окрему увагу варто звернути на основні, на наш погляд, ендогенно-орієнтовані факторні складники соціального капіталу органів публічного управління, що актуалізуються через кадровий потенціал, а саме: легітимізовані норми та правила поведінки, довіру, мережі спілкування та взаємодію. Ці складники пов'язані між собою. Так, довіра, норми та правила, а також загальні цінності, об'єднують членів колективу, дають можливість координувати

їхню діяльність. До того ж, норми поведінки віддзеркалюють моделі поведінки, що відповідають прийнятим моральним нормам, уявленням про порядність, відповідальність й інші чесноти, включаючи важливу для державного чиновника доброчесність, та не суперечать морально-етичним засадам розвитку як суспільства загалом, так і кадрового потенціалу органу влади зокрема. На основі реалізації загальносуспільних моральних норм та прийнятих норм поведінки всередині органів публічного управління вибудовується довіра, котра стає головним джерелом формування і подальшого накопичення соціального капіталу. При цьому довіра, хоч і внутрішньоособистісний феномен, проте зароджується в міжіндивідуальному просторі та «виноситься» у простір міжособистісних відносин посадовців органів влади, виконуючи міжособистісну функцію зв'язку.

Таким чином, в умовах інституціонального розвитку держави, з одного боку, та нестабільності – з іншого, ефект соціального капіталу органів публічного управління є очевидним і зростає за раціонального планування інвестицій у розвиток державних інститутів та встановлення дієздатної системи соціально-економічних відносин як підґрунтя сталого економічного зростання. З цих позицій, детермінанти накопичення та відтворення такого соціального капіталу варто імплементувати в систему координат ключових стратегій соціально-економічного розвитку держави. Іншими словами, під час розробки зазначених стратегій доцільним є врахування особливостей взаємного впливу механізму накопичення соціального капіталу органів публічного управління та функціонування державних інститутів, з метою формування необхідних суспільних, міжособистісних зв'язків, довіри в суспільстві, розвитку нових форм публічно-приватної взаємодії тощо. Це результативно сприятиме конвертації такого капіталу в економічні переваги країни та зміцнюватиме її національну безпеку.

Список використаних джерел

1. Наукові засади аналізу нестабільності соціально-економічного розвитку: науково-аналітична записка Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України». URL: http://seu.org.ua/wp-content/uploads/2019/12/naukova_zapyska.pdf (дата звернення: 10.12.2021).

2. Kapitanets S.V. Social capital and the problem of its measurement in the context of social and economic development. *Theoretical and empirical scientific research: concept and trends*: collection of scientific papers, 24 July, 2020. Oxford, GBR, 2020. С. 120-124.

3. Pinotti P. Trust, Regulation and Market Failures. 2010. URL: http://www.bancaditalia.it/studiricerche/convegni/atti/capitale_sociale/Pinotti-trustreg_workshop_sc2010.pdf (дата звернення: 06.12.2021).

4. Polishchuk L., Menyashev R. Does Social Capital Have Economic Payoff in Russia? Higher School of Economics. Moscow: Publishing House of the University, 2011. 44 p.

5. Aghion P., Algan Y., Cahuc P., Shleifer A. Regulation and Distrust. 2010. 59 p. URL: http://blogs.law.harvard.edu/corpgov /tag/philippe-aghion (дата звернення: 03.12.2021).

Карп'як Анастасія Орестівна,

аспірантка кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»

АНАЛІЗ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ІТ-ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ

Питання опису та класифікації моделей функціонування ІТ-підприємств, зокрема українських, визначаються такими цивілізаційними рушіями, як: глобалізація виробничих процесів, розповсюдження цифрової економіки з можливостями віддаленого виконання окремих завдань під час розробки цифрового продукту різними надавачам послуг у різних

країнах світу тощо. Стрімкі зміни зовнішнього середовища ІТ-ринку поглиблюють актуальність досліджень моделей функціонування та розвитку ІТ-підприємств.

Сьогодні над вивченням сутності понять бізнес-моделей, моделей функціонування та адміністрування ІТ-компаній працюють вітчизняні вчені-економісти: М. І. Бублик [1-5], І. І. Грибик [3], Х. В. Дрималовська [4], Н. І. Дуляба [4], О. Б. Мрихіна [1; 2], Н. Я. Петришин [4], Т. А. Піхняк [3], А. А. Сельський [3], Н. І. Чухрай [1; 2] та інші. Питання класифікації моделей функціонування ІТ-компаній залишається невирішеним через розмиття самого штату працівників різними формами мультикомандної роботи, тимчасової роботи членів команди, а також поширеної форми зайнятості як ФОП.

Обставина існування різноманітних моделей ведення бізнесу суттєво ускладнює їхній порівняльний аналіз та їхню класифікацію за певними ознаками. Тому як класифікаційні ознаки моделей функціонування ІТ-підприємств України було вибрано масштаб компанії; види послуг, які вона надає та вид її економічної діяльності. Масштаб підприємства оцінювався за кількістю працівників та часткою українських фахівців, які працюють за контрактом, угодою чи як ФОП, що є вагомою ознакою обрання бізнес-моделі. Зростання підприємства обов'язково передбачає розширення портфелю послуг, які воно надає, а також видів економічної діяльності, у яких ІТ-компанія пропонує цифрові рішення. Слід було враховувати відмінності між офіційними та фактичними даними щодо кількості працівників, штатних розписів, посад тощо, де, як вважають автори [6], поширена практика використання фрілансу, аутстафу та аутсорсу.

Переважно працівники є самозайнятими особами, які укладають договори про надання визначених послуг з окремими ІТ-підприємствами, що зареєстровані або в Україні, або закордоном. Тому офіційні статистичні дані були неповними та далекими від дійсності. Слід також було враховувати відмінності українських та міжнародних назв ІТ-компаній; наявність додаткових слів у назвах дочірних чи інших структурних підрозділів ІТ-компанії; наявність на ринку ІТ-послуг підприємств, засновниками яких є юридичні особи України, які, у свою чергу, мають українських та іноземних власників. Тому як джерело даних було вибрано платформи dou.ua [7], clutch [8] та LinkedIn [9]. Було проаналізовано 338 українських ІТ-компаній за такими ознаками: масштаб підприємства (кількість працівників в цілому та відсоток працівників в Україні); спектр послуг, який надає фірма (Focus Service lines); спектр галузевої спрямованості (Industry focus) з наступним описом підприємств-центроїдів. У роботі для кластеризації застосовувався методу k-середніх [10, с.255; 270].

Вибір кількості кластерів здійснювався на основі порівняння результатів, отриманих шляхом використання методів визначення кількості кластерів для k-середніх за методом ліктя (рис.1) та методом оцінки силуету (рис.2) [5, с.20]. SWC позначає усереднену міру несхожості окремих елементів з елементами найближчого кластера.

У цьому випадку кластеризація щодо масштабу (кількість працівників у цілому та відсотка працівників, які працюють в Україні) дала такий результат.

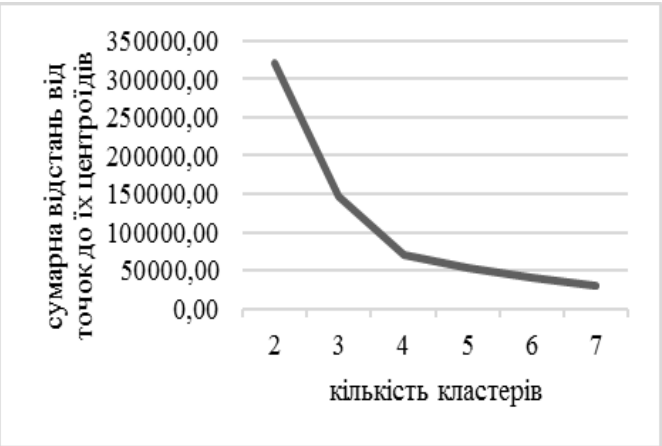

Рисунок 1. - Метод ліктя

Згідно з отриманими результатами належності компаній до певного кластера зроблено такі висновки: найбільш чисельними є групи підприємств, які надають дуже широкий спектр послуг широкому та дуже широкому спектру індустрій, тобто належать до 0 та 1-кластера стосовно фокусу індустрій та 0 та 1-кластера стосовно фокусу сервісів (групи 6, 8, 19, 21). Характерною рисою є відсутність зв'язку із масштабом цих компаній. Зокрема, до цих груп належить, зокрема, GlobalLogic (1- ий та 0-кластери відповідно) з чисельністю працівників 16597 (33,52% українських) та Adoriasoft (0-ий та 0-ий кластери) із 31 членом команди та 67,74% українських працівників.

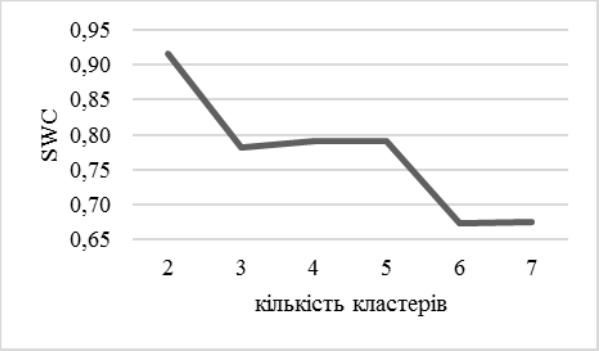

Рисунок 2. - Метод оцінки силуету

Такі великі міжнародні компанії, як: EPAM (50304, з них 22,1% українських), SoftServe (10582, 87,06% відповідно), – а також низка підприємств з 0-кластеру (малі та середні за кількістю працівників та високим відсотком українських членів команди), а саме: 482.solutions, AMC Bridge, Agiliway, Andersen Lab, Brander Studio, Intellectsoft, MWDN, Svitla Systems, inVerita, – надають широкий спектр послуг (0-кластер стосовно фокусу сервісів), проте концентрують співпрацю з невеликою кількістю індустрій (20-45%), тобто належать до кластера 2 стосовно фокусу індустрій.

Список використаних джерел

1. Chukhray N., Shakhovska N., Mrykhina O., Bublyk M., Lisovska L. Consumer aspects in assessing the suitability of technologies for the transfer. *Computer sciences and information technologies*. 2019. P. 142–147. DOI: 10.1109/STC-CSIT.2019.8929879.

2. Chukhray N., Shakhovska N., Mrykhina O., Bublyk M., Lisovska L. Methodical approach to assessing the readiness level of technologies for the transfer. *Advances in Intelligent Systems and Computing IV*. 2020. V.1080. XIII (971). P. 259-282. DOI: 10.1007/978-3-030-33695-0_19.

3. Bublyk M., Mykhailov V., Matseliukh Y., Pihniak T., Selskyi A., Grybyk I. Change Management in R&D-Quality Costs in Challenges of the Global Economy. *CEUR Workshop Proceedings*. 2021. V. 2870. P. 1139–1151.

4. Bublyk M., Dulyaba N.I., Petryshyn N.Y., Drymalovska K.V. Analysis of the development of educational and scientific activity of institutions of higher education. *Economic analysis*. 2018. №28 (1). P. 30-39.

5. Bublyk M., Udovychenko T., Medvid R. Concept of smart specialization in the context of the development of Ukraines economy. *Economics. Ecology. Socium*. 2019. №3(2). P. 55-61.

6. Bublyk M., Kopach T., Pikhniak T. Analysis of human-capital development tools in insurance companies. *Economics. Ecology. Socium*. 2021. №5 (2). P. 40-48.

7. DOU: Спільнота програмістів. URL: https://dou.ua/.

8. Clutch. URL: https://clutch.co/.

9. Linkedin. URL: https://careers.linkedin.com/.

10. Gersho A., Gray R. M. Vector Quantization and Signal Compression. Boston: Kluwer Academic. 1992. 760 p.

11. Сивоголовко Е.В. Методы оценки качества чёткой кластеризации. *Компьютерные системы в образовании*. 2011. №4. С.14-30.

Кваша Тетяна Костянтинівна,
завідувачка відділу ДУ «Український інститут науково-технічної експертизи та інформації», м. Київ,

Коваленко Олександра Вікторівна,
старша наукова співробітниця ДУ «Український інститут науково-технічної експертизи та інформації», м. Київ

РЕЗУЛЬТАТИ НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО ФОРСАЙТУ-2021 В УКРАЇНІ

Форсайт – це один з інструментів єдиної системи публічного управління у сфері науки, технологій та інновацій (НТІ), спрямований на досягнення стратегічних цілей розвитку країни на основі використання результатів наукових досліджень та узгодження мети і дій всіх ключових учасників.

У 2021 році закінчується термін дії чинних пріоритетів, затверджених законами України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» та «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні». Відповідно до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері науки (МОН), формує пріоритетні напрями розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності на підставі довгострокових і середньострокових прогнозів науково-технічного та інноваційного розвитку.

Для визначення нових пріоритетних напрямів науково-технічної та інноваційної діяльності наказом МОН від 15.02.2021 № 196 було створено Робочу групу із розроблення нової системи пріоритетних напрямів наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності. Рішенням цієї Робочої групи рекомендовано МОН роботу із розроблення нової системи пріоритетних напрямів здійснювати об’єднанням зусиль законодавчої, виконавчої влади, представників науки і реального сектору економіки.

Для забезпечення неупередженості вибору пріоритетних напрямів НТІ в Україні на 2022 – 2026 роки та залучення до цього процесу широких верств зацікавлених осіб Міністерством освіти і науки (МОН) прийнято рішення використати метод технологічного форсайту. Методика базується на використанні синтезу методів: експертні опитування, наукометричний, патентний та нормативний аналізи, – що є новизною порівняно з попередніми форсайтними дослідженнями в Україні [1; 2]. Під час опитування експертів враховувалося спрямування пропозицій щодо нових пріоритетних напрямів на реалізацію національних Цілей сталого розвитку, відповідно до Указу Президента України від 30.09.2019 № 722/2019.

Форсайтне дослідження здійснювалося за сімома напрямами: суспільно-гуманітарна сфера, енергетика, раціональне природокористування, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), науки про життя (включають 2 окремі сфери – медицина, агропродовольчий комплекс), індустрія, національна безпека.

Форсайтне дослідження здійснювалося у шість етапів, які включали проведення опитувань експертів шляхом анкетування, оцінювання наданих експертами пропозицій, схвалення експертними радами пріоритетних напрямів розвитку НТІ:

1-й етап: анкетування експертів-науковців, розроблення паспортів пропозицій; групування по кожній з 17 ЦСР, а також оцінювання пропозицій науковців відповідно до наданих ними даних;

2-й етап: оцінювання пропозицій експертів-науковців з погляду можливостей і наявного потенціалу української науки здійснити запропоновані дослідження; базується на аналізі бази даних досліджень і розробок (БД ДіР) і захищених дисертацій, яка створена в

УкрІНТЕІ та постійно актуалізується згідно з Порядком державної реєстрації та обліку відкритих ДіР і дисертацій*;

3-й етап: оцінювання актуальності пропозицій експертів-науковців з погляду тенденцій розвитку світової науки та новітніх технологій на базі міжнародних баз – наукометричної Web of Science та патентної Derwent Innovation;

4-й етап: оцінювання пропозицій науковців експертами-практиками для визначення тих з них, які підтримуються бізнесом та органами влади;

5-й етап: за кожним із перших 4-х етапів кожна пропозиція отримує оцінку, які потім зводяться в узагальнену оцінку, на основі якої всі пропозиції ранжуються, а перші 30 за кожним напрямом окремо пропонуються для опрацювання як тематичні пріоритети. Подання на розгляд експертних рад цих результатів. До складу 7 експертних рад були включені провідні українські вчені і представники відповідних центральних органів влади в рівній кількості.

6-й етап: розгляд експертними радами розробленого проєкту пріоритетних напрямів наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, схвалення ними тематичних пріоритетних напрямів розвитку НТІ за кожною сферою досліджень і подання їх до МОН для розроблення проєкту Закону України.

Визначення думок та бачення наукової спільноти проводилося шляхом анкетування, за підсумками якого отримано 2852 пропозиції від 1556 експертів-науковців, з них у медичній сфері (470), соціально-гуманітарній сфері (654), індустрії (338), раціональному природокористуванні (329).

На основі аналізу пропозицій розроблялися паспорти технологій / розробок, які передавалися експертам-практикам для ознайомлення та оцінювання наукових пропозицій. У цьому етапі форсайтних досліджень брали участь більше 1000 представників великих, середніх і малих підприємств, асоціацій та спілок підприємств України, органів влади різного рівня.

Загалом в обговореннях взяло участь більше 2,5 тис. учасників, проведено близько 230 консультацій, з яких 100 з експертами-науковцями, 80 – з експертами-практиками, 25 – з членами експертних рад, що приймають рішення з відбору пріоритетних напрямів.

Після затвердження експертними радами переліків науково-технічних та інноваційних пріоритетів МОН розробив проєкт Закону України, який подано до Верховної Ради (Законопроєкт № 6418 від 10.12.2021). Після прийняття цього Закону Кабінетом Міністрів будуть затверджені тематичні пріоритетні напрями. Це дозволить економити бюджетні кошти шляхом фінансування лише найбільш важливих для України досліджень і розробок, які принесуть країні найбільші вигоди і забезпечать виконання міжнародних зобов'язань, зокрема щодо реалізації Цілей сталого розвитку.

Список використаних джерел

1 Писаренко Т.В., Кваша Т.К., Мусіна Л.А. Державна програма прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008-2009 роки: підсумки 2008-го. Світ. 2009. №17-18.

2 Писаренко Т.В., Кваша Т.К. Досвід проведення стратегічних маркетингових досліджень з використанням методології Форсайту в Україні. Восточно-Европейский журнал передовых технологий, 2013. № 1. С. 105-109. URL : http://journals.uran.ua/eejet/article/view/6761/5990

* Обов'язковій державній реєстрації підлягають усі ДіР, які повністю або частково фінансуються за рахунок коштів державного бюджету.

Кельбя Стелла Георгіївна,
деканеса юридичного факультету Буковинського університету,
кандидатка юридичних наук, доцентка

МАТРИЦІ ПОСТУЛАТІВ НООСФЕРНИХ ЦИВІЛІЗАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ ЯК ОСНОВА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ

Багато країн обтяжені обмеженістю динаміки і темпів набуття населенням соціального досвіду й адекватного часу мислення. Це загрожує кількома десятиліттями перебування у «хвості» соціально-економічного прогресу. Навіть знання законів допомагає лише описати траєкторію руху, якщо, до речі, відомі умови цього руху. Вони не спроможні спричинити будь-який рух і нічого не можуть створити, адже зміни відбуваються через суб'єктивну діяльність та поведінку людей.

Поверховість і некритичність сприйняття людьми дійсності, невміння чітко розрізнити те, що їм пропонують чи обіцяють та фактично реалізують, спричиняє помилки у виборі вектору соціальної поведінки. Частина населення живе чужими мріями, нав'язаними ідеями, якимось неформальними суспільними нормами, занурені в дрібниці, конфлікти або розгубилася на теперішніх крутих роздоріжжях. З іншого боку, людям властиво насолоджуватись комфортом власної суб'єктивної думки та несприйняття труднощів об'єктивного мислення. Як зазначає В.К. Євдокименко «Складні аргументи не сприймаються, однакова, тобто об'єктивна, інтерпретація дійсності виключається. Один з найпечальніших результатів цього – поява у владі людей низької якості нездатних капіталізувати країну. Консолідувати зусилля членів суспільства, ввести їх у єдиний цілеспрямований потік діяльності щодо суспільного розвитку в таких умовах не вдається. Посилюється соціальне напруження, формується масове відчуття руйнівної стихії глобального і місцевого масштабів» [1, с.50]. Таке «наелектризоване» суспільне середовище само по собі стає генератором кризових процесів. Мотиваційне середовище соціально-економічного розвитку руйнується. IQ-потенціал народів по-справжньому в дію не включається. Отже, годі й говорити про проривні темпи цього розвитку. Що ж може врятувати від блукання в пошуках добробуту?

Необхідна суттєва корекція поведінки. Для цього потрібно з`ясувати, на якому методологічному підґрунті повинні відбудовуватися сучасні ментально-психологічні та інформаційно-комунікативні тренування для формування дієвої здатності членів суспільства на всіх рівнях до соціальної інтеграції. Йдеться про залучення до суспільних зв`язків заради піднесення рівня пристосування до умов проживання, гіперконкуренції, підприємницьких зв'язків й управлінського співробітництва. І все це заради забезпечення високої конкурентноспроможності.

Постулати ноосферного сценарію цивілізаційного розвитку, їхній подальший розвиток, уточнення відкривають креативні підвалини стратегії розвитку країн та регіонів. Ми вважаємо, що на часі доповнення використовуваних нині підходів і методів визначення пріоритетів об'єктивними моделями, які містять (на основі сценарного прогнозування в умовах цивілізаційних змін) визначення мети, критеріїв і показників успіху, об'єктів і суб'єктів маркетингової діяльності, модераторів і відповідальних за виконання програм та відповідні оцінки.

Така постанова спричиняється багатьма чинниками, найголовніші з яких – об'єктивне існування потреби у стратегічних/програмних документах, належному кадровому забезпеченні, підтриманні темпів розвитку видів економічної діяльності, відповідних умовам і природно-ресурсному потенціалу територіальних утворень, фінансової самодостатності територіальних громад. Це відправна позиція в маркетинговому пошуку стратегії та широкого спектра інструментів інноваційно-технологічної реструктуризації економіки.

Реалізація інноваційно-інвестиційної моделі соціально-економічного розвитку й піднесення на цій основі неможлива без інтеграції виробничого, технологічного, інвестиційного, інноваційного потенціалу.

Стає все відчутнішою нагальна потреба перейти у формовані стратегії розвитку від загальних принципових положень, угод, констатації намірів тощо до формування конкретних алгоритмів дій за чіткими якісними й кількісними критеріями та показниками.

Для цього повинен бути наявним перманентно оновлюваний на перспективу набір відомостей про потенційні можливості та форми втілення у практику господарювання внутрішньорегіональної, міжрегіональної та міжнародної (їх не можна розривати навіть абстрактно-теоретично) виробничо-ресурсної інтеграції як чинника радикального збільшення виробництва доданої вартості в розрахунку на одну особу населення та піднесення на цій основі фінансової спроможності й самодостатності.

На перший план у такому разі виходить потреба ідентифікації господарських систем та окремих суб'єктів економічної діяльності регіонів, сусідніх країн та їхніх регіонів, виявлення рівня спорідненості в конвергентному та інтеграційному контекстах. Потрібне маркетингове співставлення соціально-економічних портретів територій.

В умовах сучасних світових і регіональних викликів та гіперконкуренції на всіх лініях суспільного життя успіх вирішальною мірою залежить від конкурентної позиції щодо IQ та IT. Саме від позиції в цій ієрархії залежать її форми та кінцевий результат. І саме виживання у такій конкуренції відкриває двері до поліфункціональної, універсифікованої моделі економіки та економічної поведінки, яка дозволяє виживати за будь-яких обставин й забезпечувати добробут.

Актуалізується включення до складу приорітетів інтелектуально-інформаційних технологій, інтелектуального керування, зокрема розробки:

- постійно оновлюваних ідентифікаційних карт регіонів та їх адміністративно-територіальних одиниць для виявлення конкретних напрямів та учасників конвергентно-інтеграційного процесу;
- реєстрів чинних та потенційно можливих об'єктів і заходів конвергентно-інтеграційного спрямування;
- системи показників для оцінки соціальної, економічної та екологічної ефективності співробітництва.

На часі інтеграція зусиль регіонів з розробки або впровадження розроблених методів і засобів математичної та програмної підтримки прийняття рішень щодо формування та розвитку територіальних громад; методів та засобів побудови контекстно-залежних інтелектуальних систем у різних сферах.

Особливої уваги потребує упровадження інформаційних технологій з підготовки оперативного персоналу для роботи в умовах надзвичайних ситуацій; моделей та методів інформаційної технології аналізу бізнес-процесів у функціонально-орієнтованій організації в умовах надзвичайності або невизначеності.

Це стосується як моделей і методів знаходження оптимальних замкнених маршрутів у задачах транспортного типу, так і моделей, методів і засобів збору та опрацювання даних у багаторівневих системах управління енергоефективністю підприємств і регіонів.

Розробка нових і вдосконалення наявних методів опрацювання знань у сфері працевлаштування сприяли б створенню на їхній основі зручної та ефективної системи для людей, які шукають роботу, а також для працедавців, які зможуть швидко знайти відповідних кваліфікованих кандидатів. Розробка і впровадження інтелектуальних, контекстно-залежних систем підтримки прийняття рішень дають змогу покращити якість рішень шляхом врахування контексту ситуацій, які виникають у процесі працевлаштування.

На часі також створення та імплементація Google Maps тривимірних моделей атракцій для формування інтеграційного бренду регіонів. Створені за допомогою сучасних технологій інтерактивні продукти-пропозиції даватимуть мобілізуюче уявлення про особливості конвергентно-інтеграційної привабливості регіонів.

Все це, на наш погляд, можливе за однієї вирішальної умови – повинні бути постійно діючі групи висококласних фахівців стабільного складу, які мають працювати, будучи позбавлені впливу динамічних кадрових змін, спричинених політичними процесами. Такі професіонали будуть здатні формувати предметні технології дій, під якими традиційно

вважається взаємодія інструментів різноманітних галузей знань, скоординованих системою менеджменту на базі сучасних ІТ для розв'язання будь-яких проблем і завдань.

Список використаних джерел

1. Євдокименко В.К. Матриця постулатів ноосферних цивілізаційних трансформацій і економічна поведінка: вектори корекції. *Економіка та управління національним господарством.* 2020. Випуск IV (80). С.46-69

Кириленко Володимир Анатолійович,

головний науковий співробітник науково-організаційного відділу
Національної академії Державної прикордонної служби України
імені Богдана Хмельницького,
доктор військових наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Нестеров Олег Вікторович,

заступник начальника академії з тилу – начальник тилу,
полковник Військової академії

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЙ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ВІЙСЬКОВІЙ СФЕРІ

Сучасний механізм узгодження економічних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності у процесі забезпечення Збройних сил потребує пошуку ефективного вирішення завдань із постачання військ продукцією промислового виробництва. Якщо раніше в умовах командно-адміністративної системи використовували інші важелі «тилового забезпечення» Збройних сил, то з здобуттям незалежності та зміною соціально-економічної формації постала необхідність у перейнятті конкурентних підходів до забезпечення обороноздатності держави. Вирішення цього завдання веде до необхідності застосування концепції логістики (логістичного підходу), виявлення її ролі у вирішенні завдань щодо забезпечення військ, оперативного регулювання поставок і тим самим безперервного, якісного та повного задоволення військового попиту, ліквідації або мінімізації небажаних явищ у забезпеченні військ та сил флоту.

Забезпечення військ у мирний час у сучасних економічних умовах пов'язане як із придбанням продукції службами тилу, так і з централізованим постачанням військ, де діють принципи маркетингу та логістики. Перехід системи забезпечення Збройних сил на воєнний час (мобілізаційне розгортання) посилює централізований (адміністративний) підхід, але не виключає практичного застосування концепції логістичного забезпечення обороноздатності держави. Зазначене демонструє і досвід України в умовах протистояння «гібридній» агресії. Не менш за те, як «особливий період», так і «воєнний час» вимагає адаптованої системи, що підштовхує до збільшення ролі логістики та використання її певних функцій.

Поняття логістики як механізму постачання військ застосовувалося у теорії провідних держав Європи ще у XIX столітті і почало широко використовуватися сьогодні в різних галузях наукової та господарської діяльності промислових підприємств, торговельно-посередницьких організацій та інших суб'єктів економік як у мирний час, так і у період конфліктів. Таким чином, актуальність застосування концепції логістики в ринкових умовах, координації наукової та практичної діяльності у сфері забезпечення Збройних сил України обумовлена причинами економічного та наукового характеру [2; 3].

Звідси очевидна важливість, спрямованість та можливість скорочення різного роду витрат на основі наукових методів оптимізації всіх потокових процесів, починаючи від виробництва та закінчуючи споживанням. Таким практичним нововведенням є логістичний підхід, а науковою методологією – теорія логістики.

Початком формування інструментарію логістики слід вважати середину 1950-х років, до якої належить розробка системи RP (планування потреб/ресурсів), базою якої став виробничий режим MRP (планування потреб у матеріалах). Відповідно до системи MRP забезпечення підприємства матеріальними ресурсами та їхніми запасами здійснюється відповідно до розробленого плану виробництва, на підставі якого розраховується потреба в необхідних сировині, основних та допоміжних матеріалах, напівфабрикатах та комплектуючих виробах. Функціонування підприємства в режимі MRP передбачає наявність буферних складів чи складів на підприємствах-виробниках із наявністю всього спектра запасів матеріальних ресурсів – виробничих (поточних), підготовчих, страхових. Обсяги цих запасів повинні постійно контролюватись і за необхідності коригуватися у зв'язку з можливим відхиленням графіка випуску кінцевої продукції від розробленого виробничого плану.

На базі системи MRP, з урахуванням її недоліків та обмежень (наприклад, нечутливість до короткочасних змін попиту), була розроблена система MRP II – Manufacturing Resource Planning (виробниче планування потреб у ресурсах), у якій об'єднані фінансові та логістичні операції. Проте проблема існування буферних складів, отже, і запасів матеріально-технічних ресурсів, залишається невирішеною. Звідси виникає пошук нових рішень логістичних проблем, що полягає в розробці більш ефективних логістичних концепцій [1, с. 38].

До кінця 1950-х років склалася нова та перспективна логістична система, що отримала назву «just-in-time» – JIT (точно вчасно). Відповідно до цієї системи матеріальні ресурси повинні надходити точно у призначений термін, у конкретне місце та у необхідних кількостях. І тут створення страхових запасів непотрібен, оскільки доставка продукції здійснюється тоді, як у ній виникає потреба.

Згідно з мікрологістичною системою (виробничим режимом) «KANBAN» внутрішньовиробничі запаси матеріальних ресурсів ліквідуються або скорочуються до мінімуму. Виняток непередбачених витрат можна здійснити шляхом визначення, контролю та скорочення часу від моменту поставки комплектуючих виробів до їх безпосереднього використання у виробничому процесі. Функціонування системи починається з кінцевого етапу виробничого процесу – випуску готової продукції, проте попередні етапи її виготовлення підлаштовуються під нього, тому система отримала назву «тягнучої». У свою чергу, інформація надходить від кінцевої точки безпосереднього виробництва до попередньої ділянки роботи з відповідними умовами постачання матеріальних ресурсів. Таким чином, усунення буферних складів та посилення попарних зв'язків наступних один за одним виконавців забезпечують стабільність виробничого процесу [1, с. 38].

Поєднання елементів систем «Just in time», «KANBAN», «MRP» стало основою для створення логістичної системи «Lean production» (у буквальному перекладі – «худе виробництво»). Ця система поєднує в собі переваги масового виробництва (низька собівартість великих обсягів виробництва) і дрібносерійного виробництва (гнучкість та різноманітність продукції). Ця система дозволяє швидко реагувати на споживчий попит за низьких виробничих витратах і високої якості продукції, що випускається [1, с. 38].

Мікрологістична система «demand-driven techniques» - DDT (реагування на попит) розроблялася як модифікація системи RP у частині реагування на попит. Найбільш відомими є чотири її варіанти: «rules based reorder» (ROP); «quick response» (QR); «continuous replenishment» (CR), «automatic replenishment» (AR). Система ROT використовує методику контролю та управління запасами, засновану на точці замовлення та статистичних параметрах витрати продукції. Ефективність застосування цієї системи багато в чому визначається точністю прогнозування попиту. Система QR («метод швидкого реагування») є логістичною координацією між оптовою і роздрібною торгівлею з метою поліпшення просування готової продукції [1, с.38].

Застосування цієї системи практично дозволяє знижувати запаси готової продукції до необхідного рівня й водночас значно підвищити оборотність запасів. Система CR («безперервне поповнення») є модифікацією концепції QR і призначена для усунення

необхідності замовлення на поповнення запасів готової продукції. Метою системи є встановлення ефективного логістичного плану, спрямованого на безперервне поповнення запасів готової продукції роздрібній торгівлі. Стратегія системи AR («автоматичне поповнення запасів») полягає в забезпеченні постачальників (фірм-виробників) готової продукції необхідним набором правил для прийняття рішень щодо асортименту продукції, що виробляється або закуповується [1, с. 38].

Таким чином, фрагментарно розглянуто основні логістичні системи та виробничі режими, що використовуються на практиці у промисловому виробництві. Відповідно головні елементи цих логістичних підходів на рівні окремих прийомів можуть бути застосовані й у військовій сфері.

На перше місце при цьому виходять такі напрями розвитку функціональних сфер логістики, як: матеріально-технічне постачання (управління ланцюгом постачання, закупівля матеріальних ресурсів після отримання замовлень); транспортне господарство – виробництво залізничного рухомого складу та водних (річкових та морських) суден, і одночасно високоекономічних транспортних засобів, а також формування транспортних мереж, що дозволяють переміщати вантажі за допомогою інтермодальних перевезень.

Логістизація процесу забезпечення військ підвищує ефективність функціонування системи забезпечення, що досягається за рахунок трансляційного ефекту окремих її елементів. Трансляція логістизації збільшує загальний вихідний ефект порівняно із сумою ефектів окремо умовно незалежних підсистем системи забезпечення військ.

Вихідний трансляційний ефект логістизації системи забезпечення виявляється у зниженні витрат операційно-логістичних або зростанням інтегрального критерію ефективності (оптимізації) процесу забезпечення військ, що загалом зменшує витрати забезпечення військ у сучасних умовах.

Таким чином, логістика має високий потенціал економічної ефективності, а використання її науково-методичного апарату в системі забезпечення виявляється як у високому рівні оптимізації процесу забезпечення військ, так і в його організації та, як наслідок, в економії натуральних та грошових показників.

Список використаних джерел

1. Михаліцька Н. Я., Верескля М. Р. Логістичний менеджмент: навчальний посібник. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2020. 440 с.

2. Репіч Т. А. Особливості використання логістичної концепції у логістиці кризових ситуацій. *Ефективна економіка.* 2020. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/56.pdf

3. Сапіга Р. І. Військова логістика у забезпеченні воєнно-економічної безпеки країни: автореф. дис. … канд. екон. наук: 21.04.01. К., 2013. 22 с.

4. Ступницький, О.І. Формування логістики кризових ситуацій у контексті військового конфлікту Росія – Україна. *Актуальні проблеми міжнародних відносин.* 2014. Випуск 121 (частина I). С. 210-219.

Кізляр Олександр Олександрович*,

аспірант кафедри математики, статистики та інформаційних технологій Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

СУЧАСНІ СТАНДАРТИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ «SMART CITY»

Більшість населення світу живе в містах. Перехід від переважно сільських до переважно міських поселень продовжиться протягом наступних кількох десятиліть [1]. Такі величезні та складні агрегації людей неминуче стають забрудненими та хаотичними. Міста, мегаполіси породжують проблеми нових видів. Складнощі у сфері утилізації відходів життєдіяльності людей, брак ресурсів, забруднення повітря, небезпеки для здоров'я жителів, затори на дорогах та неадекватна, руйнівна, невпинно старіюча міська інфраструктура – це далеко не вичерпний перелік розвитку міських поселень.

Актуалізація проблем раціонального розвитку та існування міст зумовила пошук розумних способів їхньої реструктуризації та вирішення. Відповідно такі міста дедалі частіше отримують мітку «розумних». Одним із способів концептуалізації поняття розумне місто є його модель як стійкого та придатного для життя міста.

«Smart city» не має чіткої дефініції, це дуже багатопланове явище. Для «Smart city» існує безліч визначень, серед них такі:

– «Smart city» – це забезпечення сучасної якості життя за рахунок застосування інноваційних технологій, що передбачають економічне та екологічне використання міських систем життєдіяльності [2];

– «Smart city» – це взаємопов'язана система комунікативних та інформаційних технологій з інтернетом речей, завдяки якій спрощується управління внутрішніми процесами міста та покращується рівень життя населення [3];

– «Smart city» – це структура, яка забезпечує сталий розвиток, підвищення якості життя та ефективне використання ресурсів для своїх жителів [4];

– «Smart city» – це місто, в якому поєднуються інженерна інфраструктура, IT-інфраструктура, соціальна інфраструктура та бізнес-інфраструктура для використання колективного інтелекту міста [5].

З наведених вище трактувань можна зробити узагальнюючий висновок, що «Smart city» – це сукупність заходів, спрямованих на підвищення якості життя населення за допомогою цифровізації різних сфер життєдіяльності міста.

За даними дослідників Віденського технологічного університету, основні пріоритети розвитку в рамках «Smart city» такі: розумне середовище, розумний спосіб життя, розумні люди, розумна економіка, розумна мобільність, розумне управління.

Незважаючи на те, що сам термін активно використовується в усьому світі, концепція «Smart city» лише формується. Тобто однією з ключових проблем на сьогодні є відсутність єдиного розуміння концепції «розумного міста» через системність цього явища, що інтегрує в рамках єдиного міського простору безліч напрямів – міське управління, транспорт, ЖКГ, охорона здоров'я, освіта, туризм тощо. Пов'язано, насамперед, із новизною процесу. Тому немає усвідомлення усталеної архітектури побудови «Smart city» і немає нормативної підтримки.

Для вирішення цієї проблеми слід, перш за все, сформувати нормативну базу, в якій буде прописано, що таке «Smart city», які механізми їх реалізації та схеми фінансування. Необхідним є розробка і застосування національних стандартів, системи показників ефективності виконання заходів «Smart city».

Актуальність формулювання стандартів для «Smart city» в Україні пояснюється тим, що вони виступають орієнтиром у плануванні довгострокових та короткострокових цілей розвитку міст та регіонів, допомагають у виборі пріоритетних проєктів. Також згідно з

* Науковий керівник - завідувач кафедри математики, статистики та інформаційних технологій Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, доктор економічних наук, професор

дослідженнями відкриті та універсальні стандарти прискорюють розробки у цій сфері на 27 % і здешевлюють – на 30 % [6].

Нині в Україні відсутні базові та додаткові вимоги до розумних міст. Тому для їхньої розробки та уніфікації доцільно проаналізувати наявніміжнародні стандарти.

Так, у 2014 році міжнародною організацією зі стандартизації (International Organization for Standardization, ISO) було розроблено стандарт, що визначає основні характеристики «розумних стійких міст» – ISO 37120:2014 «Стійкий розвиток співтовариств – індикатори міських сервісів та якості життя». У ньому враховані можливості його застосування для будь-якого міста та муніципального утворення незалежно від розміру, територіального становища та фінансового забезпечення.

Стандарт створено для використання міськими адміністраціями з метою:

– вимірювання динаміки зміни якості міських послуг та якості життя з часом;
– спрощення порівняння міст за низкою критеріїв;
– поширення найкращих практик.

Основний фокус стандарту спрямований на енергоефективність, доступність основних ресурсів для мешканців (води, електроенергії) та екологічну стійкість міста. Таким чином, більшу увагу приділено «стійкості» міста, ніж застосуванню інформаційно-комунікаційних технологій для підвищення рівня життя городян, що, у свою чергу, пояснюється тим, що стандарт спрямований більшою мірою не на міста – лідери в галузі впровадження нових технологій, а на міста, розташовані по всьому світу, що мають різні цілі та рівень розвитку.

На основі цього стандарту було розроблено та запущено низку проєктів зі створення «Smart city», в тому числі програма «Розумний Сеул» Республіки Корея, тобто як орієнтири використовуються локалізовані з урахуванням місцевої специфіки міжнародні стандарти.

Інститутом стандартизації (BSI) був розроблений основний набір стандартів, що визначають напрям розвитку та критерії «Smart city»:

1) PAS 180 (визначення термінології «Smart city») [7];
2) PAS 181 (інструкція з розробки стратегій «Smart city» та спільнот) [8];
3) PAS 182 (концептуальна модель «Smart city». Посібник зі створення моделі для даних) [9];
4) PD 8100 (огляд «Smart city») [10];
5) PD 8101 (посібник із планування «Smart city») [11].

Серед них найбільшу цінність становлять PAS 181, PD 8100 і PD 8101, оскільки містять критерії «Smart city» на рівні стратегічного планування. PAS 181 є затвердженим національним стандартом, що визначає основні принципи, згідно з якими повинні реалізовуватися проєкти зі створення «Smart city», в тому числі формулює рекомендації для міських адміністрацій Великобританії та міст по всьому світу. У свою чергу, PD 8100 та PD 8101 є тимчасовими (чинними до затвердження національного стандарту) керівництва.

У 2016 р. урядом Індії було розпочато програму Smart Cities Mission [12] (програму розвитку ста «Smart city»), до якої станом на 1 червня 2019 року в процесі відбору було включено 100 міських поселень. Її реалізація розрахована на 5 років. Програма спрямована на сприяння містам, що володіють основними елементами міської інфраструктури та прагнуть забезпечити гідний рівень життя своїх громадян, у досягненні стійкості довкілля та застосування «розумних» рішень. Уряд Індії також заявляє, що однією з цілей програми є відпрацювання моделі створення «розумних міст» для подальшого її масштабування по всій країні.

У рамках реалізації проекту «О’єднані «Smart city» секретаріат Комітету з житлового господарства та землекористування Європейської економічної комісії ООН у співпраці з Агентством з навколишнього середовища Австрії (AHCA) та Міжнародною спілкою електрозв’язку (MCE) сформулював показники «розумних» стійких міст. Вони були розроблені як відправна точка для прийняття конкретних рішень та заходів з метою підвищення рівня стійкості міста до наявних та потенційних загроз. Типологія показників вказує на їх «універсальність»: основні показники можуть використовуватись усіма містами

в глобальному масштабі; додаткові показники можуть використовуватися деякими містами залежно від їхнього економічного потенціалу, зростання чисельності населення, географічного положення тощо.

Наведений вище перелік стандартів «розумного міста», звичайно, не є повним, але охоплює найвідоміші. У таблиці 1 нами представлений порівняльний аналіз міжнародних стандартів «Smart city».

Отже, крім відсутності концепції «розумного міста», національних стандартів на поточний момент в Україні в силу політичних, економічних та інших особливостей країни існують такі проблеми на шляху до цифровізації, як:

– дефіцит висококваліфікованих кадрів у сфері цифрової трансформації;

– застарілі нормативно-правові акти у сферах забезпечення безпеки, ЖКГ, енергетики;

– проблеми взаємодії відомств, органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, представників різних галузевих напрямів, відповідальних за організацію заходів, що реалізуються в рамках проєктів з цифровізації;

– відсутність майданчиків для обміну найкращими практиками в галузі цифровізації;

– вартість «розумних» рішень.

Таблиця 1. Порівняльний аналіз стандартів «Smart city»

Стандарти, критерії «Розумного міста»	Сфера												
	Міське управління	Економіка	Транспорт	Телекомунікації	Енергетика	ЖКГ	Екологія	Безпека	Освіта	Охорона здоров'я	Культура	Туризм	Інновації для міського середовища
Стандарт ISO	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	-	-	+
Стандарти BSI	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-	-	+
Критерії Smart Cities Mission	+	-	-	+	+	-	+	-	-	+	-	-	-
Критерії МСЕ та Європейської економічної комісії ООН	-	+	+	+	-	+	+	+	+	+	-	-	+

Отже, на сьогодні нормативно-правове середовище, яке регулює механізми використання «Smart city» та схеми субсидування заходів щодо цифровізації міського господарства, опрацьовано досить слабо. А це один з основних і першочергових моментів у частині реалізації заходів у галузі цифровізації в муніципальних утвореннях. Вирішення зазначених проблем можливе лише за наявності «єдиного центру управління» проєктом «Smart city» в особі одного з органів влади (Міністерства цифрової трансформації), при цьому роль такого органу влади полягає в такому: забезпечення формування нормативної бази для швидкої та ефективної реалізації заходів з урахуванням позитивного міжнародного досвіду; створення державних систем та сервісів, які зможуть застосовуватись у будь-якому «Smart city» з метою оптимізації витрат бюджетних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Сайт Фонда ООН по народонаселению (United Nations Population Fund, UNPF), раздел по урбанизации. URL: http://www.unfpa.org/urbanization

2. Аргунова М. В. Модель «Умного» города как проявление нового технологического уклада. *Наука и школа.* 2016. № 3. С. 14-23.

3. Умный город – концепция, технологии, перспективы развития. URL: https://robo-sapiens.ru/ stati/umnyiy-gorod.

4. Дрожжинов В. И., Куприяновский В. П., Намиот Д. Е. Умные города: модели, инструменты, рэнкинги и стандарты. *International Journal of Open Information Technologies.* 2017. № 3. С. 19-48.

5. Веселова А. О., Хацкелевич А. Н., Ежова Л. С. Перспективы создания «умных городов» в России: систематизация проблем и направлений их решения. *Вестник ПГУ. Серия: Экономика.* 2018. № 1. С. 75-89.

6. Куприяновский В. П., Намиот Д. Е., Куприяновский П. В. Стандартизация Умных городов, Интернета Вещей и Больших Данных. Соображения по практическому использованию. *International Journal of Open Information Technologies.* 2016. № 2. С. 34-40.

7. Smart cities – Vocabulary (PAS 180:2014). URL: http://shop.bsigroup.com/ upload/PASs/Free- DownloadPAS180.pdf.

8. Smart city framework - Guide to establishing strategies for smart cities and communities (PAS 181:2014). URL: https://shop. bsigroup. com/upload/Smart_cities/BSI-PAS-181-executive-summary- UK-EN.pdf.

9. Smart city concept model - Guide to establishing a model for data interoperability (PAS 182:2014). URL: https://shop.bsigroup.com/upload/Smart_cities/BSI-PAS-182-executive-summary- UK-EN.pdf.

10. Guide for city leaders Summary of PD 8100. URL: https://shop.bsigroup.com/upload/ Smart_cities/BSI-Making-cities-smarter-Guide-for-city-leaders-Summary-of-PD-8100-UK-EN.pdf

11. Smart cities – Guide to the role of the planning and development process (PD 8101:2014). URL:. com/upload/Smart_cities/BSI-PD-8101-executive-summary- UK-EN. pdf.

12. Smart Cities Mission. URL: http://smartcities.gov.in/content.

Кіптяк Віталій Анатолійович*,

здобувач вищої освіти на магістерському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПРИБУТКОВІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Отримання прибутку та рентабельна діяльність в умовах ринкової економіки є необхідним фактором забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності банків. Це обумовлено тим, що саме прибуток є внутрішнім джерелом його розвитку, а його розмір безпосередньо залежить від рівня організації фінансового менеджменту, що базується на кваліфікованій оцінці ступеня ризику під час проведення окремих банківських операцій. Сьогодні середовище, в якому функціонують банки України, є нестійким та мінливим, а можливості щодо збільшення доходів та мінімізації витрат обмежені. На прибутковість, яку отримує фінансова установа, впливають численні фактори. Ці фактори включають внутрішні елементи кожної фінансової установи та кілька важливих зовнішніх факторів, що впливають на формування прибутку. Саме тому дослідження факторів, які впливають на прибутковість банків в умовах фінансової нестабільності є актуальним на сьогодні.

* Науковий керівник - Ткачук Наталія Миколаївна доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

Прибутковість банку є важливим показником діяльності банку, що є нормою прибутку, яку банк зміг отримати від використання ресурсів, якими він розпоряджається для виробництва та продажу послуг.

Прибуток банку є одним із найважливіших показників ефективності діяльності банку, його стабільності. У цьому зацікавлені всі учасники господарського процесу. Прибуток гарантує вкладникам стабільний дохід і впевненість у завтрашньому дні, оскільки збільшення резервів і власних коштів банку свідчить про його стабільність. Позичальники також зацікавлені в прибутках банку, оскільки це збільшує їхні власні заощадження.

Прибутковість банку залежить від багатьох чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Найважливішими внутрішніми факторами є обсяг і масштаби діяльності банку, стан та ефективність використання його ресурсів, рівень і зіставлення доходів та витрат. Фінансові результати банку визначаються ще й такими ендогенними факторами як ефективність внутрішньої політики, рівень кваліфікації персоналу та рівень менеджменту. Прибутковість банку залежить також від екзогенних факторів. Це, насамперед, загальноекономічна й політична ситуація у країні, стан фінансового ринку, надійність партнерів, податкова політика держави, політика НБУ. Схематично фактори впливу на прибутковість банку подані на рис. 1.

Рисунок 1. - Фактори впливу на прибутковість банку [1; 2; 3]

Розглянемо більш детально характеристику кожного із зазначених факторів. банку. У декількох роботах досліджується вплив розміру банку на його прибутковість. Так, Дж. Годдард вважає, що розмір банку може безпосередньо визначати прибутковість банку: прибутковість банку спочатку збільшується з розміром через економію масштабу, але зменшується, якщо розмір перевищує пороговий рівень – вичерпання економії масштабу та бюрократичного стилю управління може призвести до неефективності роботи [4]. А. Бергер і Д. Хамфрі знаходять, що, загалом, великі банки працюють краще, ніж маленькі банки, але менш зрозуміло, чи виграють великі банки за рахунок економії масштабу. Вони стверджують, що краща практика з погляду технологій та управління структура важливіша за ефективність масштабу [2]. Прибутковість спочатку збільшується з розміром, а потім зменшується через неекономічні показники масштабу.

Забезпечення капіталом. Для розуміння цього фактора варто розглянути ідеальний ринок капіталу за Модільяні та Міллером, коли на ринку капіталу немає податків, трансакційних витрат, витрат на банкрутство чи інформаційної асиметрії. Якщо в умовах такого ринку збільшувати власний капітал, то фінансовий ризик зменшиться, але рентабельність власного капіталу також зменшиться. Отже, на ідеальному ринку капіталу, збільшення коефіцієнта капіталу призводить до зниження рентабельності власного капіталу [3].

Структура активів. Дослідження впливу структури активів виявило позитивний зв’язок між банківськими позиками та показником прибутковості активів банку (ROA). Задля отримання більшого відсоткового доходу та вищого прибутку, банки видають більше позик, незважаючи на зростання й операційних витрат, пов’язаних із кредитною діяльністю. Високе зіставлення кредитів до активів свідчить про те, що банк видає більше кредитів і отримує більше доходів. І навпаки, низьке зіставлення кредитів до активів означає, що банк отримує менший дохід, що свідчить про те, що банк не використовує свої активи для отримання

доходу. Однак високий коефіцієнт кредитів до активів ставить банк під високий ризик ліквідності [4].

Фінансова структура. Високий рівень депозитів клієнтів є підставою для видачі більшої кількості кредитів та інвестиції. Достатнє забезпечення депозитними коштами робить банк більш гнучким у прийнятті фінансових рішень і менш схильним до ризику банкрутства. Крім того, депозити є більш стабільними і менш дорогими в порівнянні з позиковими коштами. Тому можна припустити, що більше депозитів від клієнтів означає високу прибутковість банку. Проте депозити залишаються зобов'язаннями для банку. У разі невиконання зобов'язань щодо погашення позики, банки можуть не мати можливості виплатити кошти вкладникам. Високий тиск ліквідності призводить до неефективної роботи і знижує прибуток. Більше того, щоб залучити більше депозитів, банки можуть збільшити проценту ставку, що зменшить маржу прибутку [1].

Якість активів. Попередні дослідження показали, що якість активів на балансі безпосередньо впливає на прибутковість банку через високу вразливість їхнього до кредитного ризику. Зазвичай видача кредитів з високим ризиком може призвести до збільшення сумнівних активів на балансі, повернення яких не може бути гарантовано. Водночас, більш сумнівні активи потребують більших резервів на покриття збитків від позик та оренди. Такі обставини суттєво знижують прибутковість банку. З іншого боку, високоризикові позики означають отримання банком високих відсоткових ставок. Лише за умови ефективного менеджменту банківських активів прибуток банку може покривати високі ризики і прибутковість буде зростати [3].

Ефективність. Ефективність надання банківських послуг є ще одним важливим фактором, що визначає банківську прибутковість. Зіставлення доходів до витрат обумовлено управлінською ефективністю й трактується як показник ефективності банку. Поняття управлінської ефективності належить до здатності банку максимізувати прибуток або мінімізувати витрати за певних обставин [3].

Диверсифікація доходів. Банк диверсифікує свої доходи, оперуючи як традиційним фінансовим посередництвом, так і нетрадиційними видами діяльності. Дохід від традиційного фінансового посередництва зазвичай називають процентним доходом, тоді як нетрадиційний дохід – невідсотковості. Останнє включає доходи від зборів, комісій та послуг загалом [3].

Список використаних джерел

1. *Бушуєва І. В.* Основні шляхи забезпечення прибутковості комерційного банку. *Банківська справа*. 2019. №6. С. 30–39.

2. *Berger A., Humphrey D.* Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research. *European Journal of Operational Research*. 2018. №98. С. 175–212.

3. *Bourke P.* Concentration and other determinants of bank profitability in Europe, North America, and Australia.*Journal of Banking & Finance*. 2019. №13.С. 65–79.

4. *Goddard J., Molyneux P., Wilson J.* The profitability of European banks: A cross-sectional and dynamic panel analysis. *The Manchester School*. 2020. №72. С. 363–381.

Кобзар Павло Олександрович*,

здобувач вищої освіти на магістерському рівні факультету управління та економіки Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

РОЗВИТОК ТЕХНОЛОГІЇ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ЯДРА ПІДПРИЄМСТВА

Якість людських ресурсів стає найважливішим фактором ефективності діяльності сучасних підприємств. Однак проблема полягає в тому, що, по-перше, в теорії поки ще недостатньо досліджень, присвячених методам і технологіям формування високопрофесійного і компетентного кадрового складу з урахуванням специфіки сучасних підприємств. По-друге, на практиці не завжди спостерігається наявність кадрового ядра, здатного запровадити прогресивні й обґрунтовані в усіх аспектах прийоми роботи з персоналом та інноваційні технології. Тому формування такого кадрового ядра є важливим для сучасних підприємств у контексті підвищення ефективності використання персоналу.

Кадрове ядро є командою професіоналів з особливим набором характерних рис, конкретних якостей, компетенцій, команду ключових співробітників, які шляхом командної спільної діяльності виконують набір функцій, спрямованих на підвищення ефективності функціонування сучасних підприємств [1].

Формування кадрового ядра підприємства пропонуємо здійснювати за схемою (рис.1).

Формування кадрового ядра

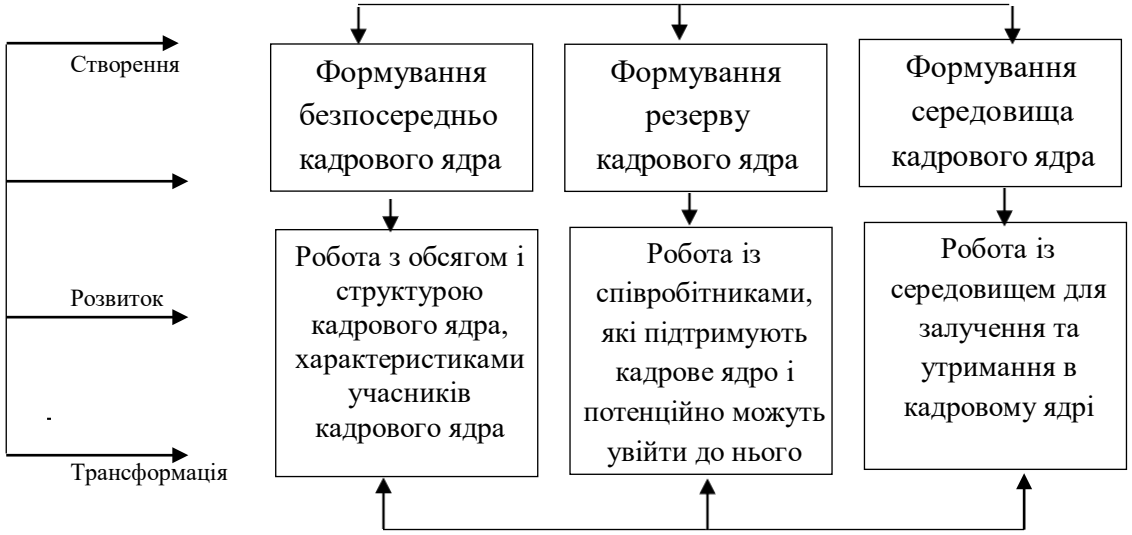

Рисунок 1. - Формування кадрового ядра підприємства

Примітка. Запропоновано автором.

Тобто формування кадрового сучасних підприємств повинно відбуватися за двома векторами впливу: по-перше, вплив на саме кадрове ядро і на його учасників; по-друге, вплив на оточення кадрового ядра, середовище як систему чинників, що сприяють позитивній динаміці кадрового ядра. Крім того, необхідно формувати і працювати не тільки з самим кадровим ядром, а й з тими, хто здатний у майбутньому стати учасником кадрового ядра. Це потрібно для спадкоємності та оновлюваності кадрового ядра, а також для формування найближчої до ядра групи його підтримки. Середовище повинно впливати безпосередньо і на кадрове ядро, і на потенціал або резерв кадрового ядра. Крім того, свій резерв має формувати і саме кадрове ядро. Уся робота з ядром, його резервом і середовищем

* Науковий керівник - Арзянцева Дар'я Андріївна, доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

здійснюється крізь цикл формування: створення, розвиток, трансформація, стабілізація. Наприклад, структура ядра повинна бути створена, отримати розвиток, за необхідності трансформуватися і стабілізуватись на певний період.

Тепер виникає завдання ідентифікації членів кадрового ядра і вирішення питання про те, кого вважати учасником ядра, а кого ні. Так, на нашу думку, спочатку до кадрового ядра зараховуємо співробітників певних професійно-посадових груп з тривалим стажем роботи на підприємстві (не менше 3 років) та з середньою і високою кваліфікацією (не нижче другої кваліфікаційної групи). Однак, як зазначалося, ці критерії не є прямим і точним критерієм приналежності до ядра. Набагато важливіше те, що робить співробітник, з якими результатами він це робить, якими важливими для функцій кадрового ядра якостями він володіє. Тому пропонована технологія передбачає подальшу ідентифікацію за критеріями «результат діяльності», «виконання функцій кадрового ядра», «володіння необхідними компетенціями». При цьому технологія дозволяє ідентифікувати універсалів (які виконують всі ролі), професіоналів (які виконують кілька ролей) і вузьких професіоналів (які виконують одну роль).

Для виконання функцій і ефективного виконання відповідних ролей учасники кадрового ядра повинні володіти набором певних компетенцій. Під компетенціями розуміють систему взаємопов'язаних знань, умінь, навичок, мотивації, здібностей та інших особистісних характеристик, що демонструються в конкретній поведінці і впливають на успіх виконуваних функцій [2; 3]. У таблиці 1 наведені методи формування командних компетенцій. Вони припускають залучення всього кадрового ядра, незалежно від виконуваних ролей. Треба відзначити, що компетенції кадрового ядра повинні бути багато в чому вже закладені в його учасників і визначатися соціально-психологічними та професійними якостями. Однак розраховувати тільки на початкову наявність цих якостей не варто. У багатьох випадках потрібні спеціальні методи для розвитку компетенцій кадрового ядра.

Таблиця 1. *Методи формування індивідуальних компетенцій кадрового ядра підприємства в розрізі ролей*

Методи формування компетенцій виконавців ролей	Ролі кадрового ядра					
	«Обличчя підприємства»	«Мотивований професіонал»	«Керівник»	«Новатор»	«Лідер та командний гравець»	«Організаційний громадянин»
1	2	3	4	5	6	7
Професійна перепідготовка і підвищення кваліфікації	важливий	дуже важливий	неважливий	важливий	неважливий	неважливий
Управлінська підготовка	важливий	неважливий	дуже важливий	важливий	важливий	важливий
Наставництво, коучинг	важливий	важливий	важливий	неважливий	дуже важливий	важливий
Навчання каскадним методом	неважливий	дуже важливий	неважливий	важливий	дуже важливий	важливий
Участь в психологічних тренінгах, управлінських змаганнях	дуже важливий	неважливий	дуже важливий	важливий	дуже важливий	неважливий
Включення в роботу проектних груп	неважливий	важливий	дуже важливий	дуже важливий	дуже важливий	важливий
Участь в стратегічних сесіях	важливий	неважливий	дуже важливий	важливий	дуже важливий	важливий
Участь в робочих нарадах, переговорах	важливий	важливий	дуже важливий	важливий	важливий	неважливий
Командні обговорення проблем, питань, ходу робіт	неважливий	неважливий	важливий	важливий	дуже важливий	важливий
Участь в роботі спеціально створених комітетів, робочих груп, в тому числі тих, які приймають рішення	важливий	неважливий	дуже важливий	важливий	важливий	важливий

Участь в професійних об'єднаннях, спільнотах	дуже важливий	дуже важливий	неважливий	важливий	важливий	важливий
Участь в організації та проведенні корпоративних заходів (спартакіад, свят та ін.)	неважливий	неважливий	важливий	неважливий	дуже важливий	неважливий
Участь в мозкових штурмах, інноваційних сесіях	неважливий	неважливий	важливий	дуже важливий	важливий	важливий
Участь в конкурсах	важливий	дуже важливий	важливий	важливий	неважливий	неважливий
Методи стимулювання до активності, інноваційності (система ключових показників ефективності, преміальна система, система оцінки персоналу та ін.)	неважливий	важливий	важливий	дуже важливий	неважливий	неважливий
Керівництво робочими групами, проектами	неважливий	важливий	дуже важливий	важливий	дуже важливий	важливий
Участь в кадровому резерві	неважливий	важливий	дуже важливий	неважливий	неважливий	важливий
Ротація, трудові переміщення	неважливий	неважливий	дуже важливий	важливий	важливий	важливий
Участь у формуванні соціально-психологічного клімату	неважливий	неважливий	важливий	неважливий	дуже важливий	неважливий
Участь в моніторингах внутрішнього стану підприємства, виявленні внутрішніх проблем і потреб	неважливий	важливий	важливий	дуже важливий	важливий	дуже важливий

Примітка. Складено автором.

Таблиця 1 також демонструє, що саме для розвитку компетенцій у ролях «Новатор», «Управлінець», «Лідер і командний гравець» потрібно найбільше підходящих методів. Тобто складність і різноманіття компетенцій за цими ролям змушує звертатися до широкої сукупності різних методів формування компетенцій. За іншими ролями набагато менший перелік необхідних і можливих з позицій ефективності методів формування компетенцій.

Сьогодні підприємства використовують як методи розвитку кадрового ядра: навчання, формування різних технологій комунікацій (відкриті наради, робочі групи, інтерактивні обговорення проблем та ін.), залучення до прийняття рішень, залучення до робочих груп. Тобто частина методів вже використовується. Але як ми з'ясували, не всі названі методи однаково важливі для різних учасників кадрового ядра. Крім того, частина методів поки використовується слабо і необхідно поступово вводити їх у практику медичних установ.

Отже, опрацьована технологія розвитку кадрового ядра підприємства спрямована на формування дієвої управлінської команди здатної створити та підтримувати позитивний імідж організації, згуртовувати навколо себе трудовий колектив, забезпечувати управлінську взаємодію та в цілому підвищувати ефективність використання персоналу.

Список використаних джерел

1. Лямин, Г.В. Кадровое ядро организации как самоорганизующаяся и самоуправляемая эффективная команда. *Вестник ОмГУ*, 3, 2016. С.221-228.

2. Спенсер Л.М., Спенсер С. Компетенции на работе: модели максимальной эффективности работы. пер. с англ. М. : HIPPO, 2010. 384 с.

3. Холлифорд, Сара, Уиддет, Стив. Руководство по компетенциям. ГИППО HIPPO, 2008. 240 с.

Ковтун Ірина Броніславівна,
перша проректорка Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова,
кандидатка наук з державного управління, доцентка

СУТНІСТЬ ТА РОЛЬ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Місцеве та регіональне самоврядування з часів здобуття незалежності України в сучасних її кордонах пройшло досить складний шлях. Якщо протягом всієї попередньої історії розвитку вітчизняних представницьких органів влади на регіональному рівні тією чи іншою мірою змінювались їхні конкретні права та обов'язки, то основні сфери здійснення їхніх повноважень залишалися, як правило, майже постійними. Районні та обласні ради вирішують найрізноманітніші питання, щоправда з переміщенням акцентів у певні історичні відрізки часу, тому можна з певною часткою відносності зробити висновок про стабільність основних сфер, у яких реалізуються їхніх повноваження.

Сьогодні місцеве самоврядування (далі – МС), здійснюючись на рівні територіальних громад сіл, селищ, міст, має свій вираз і в регіонах (районах та областях) в особі районних та обласних рад. МС в Україні визначається Законом «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 р. як «гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання в сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України» [1, ст. 2]. Це положення витікає із усвідомлення самоврядування як такого, що не може бути декретовано, оскільки воно представлено у вигляді такої формули: відсутність у місцях компактного проживання населення будь-якої влади, окрім влади власного об'єднання людей цієї адміністративно-територіальної одиниці. Цей Закон не вводив самоврядування в Україні, а лише створив та закріпив умови для тривалого процесу становлення і розвитку української моделі самоврядування, яка включає МС, проте не згадує про регіональне самоврядування громад.

Виходячи із вищезгаданого визначення МС та його трактування, під це поняття не повністю підпадає та організація місцевої влади, яка існує сьогодні в районах та областях, адже районні й обласні ради в Україні не є єдиними провідниками регіональної політики та суб'єктами вирішення питань регіонального значення. Тому, на наш погляд, доцільно на законодавчому рівні визначити поняття «самоврядування на регіональному рівні» та віднести районні та обласні ради до цієї підсистеми загальної системи МС в Україні.

Проте не варто визначати самоврядування на регіональному рівні як щось окреме та відмінне від МС. На нашу думку, воно є різновидом МС, формою його здійснення на районному та обласному рівнях. Під ним пропонується розуміти право та здатність усіх територіальних громад регіону через обрані ними органи самоврядування вирішувати в їх інтересах спільні питання місцевого, регіонального або державного значення в межах, визначених Конституцією і законами України. Основною його метою повинна бути забезпечення реалізації загальнодержавних, регіональних та спільних місцевих рішень на території регіонів задля підвищення рівня життя населення відповідних адміністративно-територіальних одиниць та розширення можливостей дотримання і реалізації ним своїх конституційних прав та обов'язків.

Під питаннями регіонального значення варто розуміти ті з них, які виникають у результаті спільної життєдіяльності територіальних громад регіону, і вирішення яких більш доцільне та можливе з меншими ресурсними затратами саме на рівні регіону (будівництво спеціалізованих обласних або районних медичних центрів, обслуговування доріг обласного або районного значення, створення закладів вищої або професійно-технічної освіти, що мають здійснювати підготовку фахівців певного профілю саме на задоволення потреб регіону в кадрах необхідної професійної спрямованості тощо). Спільні питання – потреби, які відповідають прагненням усіх або певної частини територіальних громад регіону.

Хоча в законодавстві України раніше проводився розподіл на місцеве та регіональне самоврядування [2], однак у визначенні цих категорій законодавець зустрівся з певними серйозними труднощами: в процесі визначення сутності регіонального самоврядування. В.П. Рубцов вважає, що МС слід створювати в населених пунктах, а не на територіях [3, с. 9]. Території тяжіють до автономізації й підвищення державного статусу, що може призвести до федералізації [4]. Ми не повністю погоджуємось з цим твердженням та вважаємо, що регіони є важливою ланкою адміністративно-територіального поділу України, а повноцінне самоврядування на регіональному рівні – необхідним елементом ефективного функціонування всього інституту МС у нашій державі.

Регіон є «адекватним рівнем влади для ефективного здійснення принципу субсидіарності, який вважається одним з основоположних принципів, що підлягає дотриманню з урахуванням як європейської інтеграції, так і внутрішнього улаштування держав, що беруть участь у цьому русі та стверджують, що регіоналізація не повинна бути досягнута в збиток автономії місцевих органів влади, має супроводжуватись заходами, що спрямовані на захист таких органів влади і повним дотриманням того, що було досягнуто в межах Європейської хартії про місцеве самоврядування» [5].

Органами регіонального самоврядування є органи МС (представницькі та в перспективі – виконавчі), які створені через механізм виборів усіма територіальними громадами регіону для виконання функцій МС, що здійснюються на регіональному рівні. Відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» органи МС, такі як районні та обласні ради, мають аналогічні повноваження і здійснюють свою діяльність за одними і тими ж принципами.

Районні та обласні ради є органами МС, що представляють спільні інтереси територіальних громад, сіл, селищ, міст у межах повноважень, визначених Конституцією України, Законом «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 р. [6], а також повноважень, переданих їм сільськими, селищними, міськими радами. Як уже зазначалося, ці ради, виходячи зі специфіки їхнього статусу, належать до регіонального рівня самоврядування, що безпосередньо впливає на характер їхніх основних функцій і повноважень, адже до їхнього відання належить коло питань місцевого значення, вирішення яких є неможливим з тих чи інших об’єктивних причин територіальними громадами села, селища, міста. Вони займають особливе місце в системі МС. З одного боку, вони покликані забезпечувати реалізацію спільних інтересів територіальних громад, сіл, селищ, міст на своїй території, а з іншого – захищати інтереси МС перед районними та обласними державними адміністраціями [7, с. 309; 8, с. 163]. І хоча В.В. Кравченко та М.В. Пітцик відносять районні та обласні ради до системи МС, обумовлюючи це такими факторами: участь у формуванні цих органів беруть усі територіальні громади району, області; діяльність районної, обласної ради поширюється на території населених пунктів районів, областей; районна, обласна рада беруть участь у здійсненні функцій та повноважень МС у спільних інтересах всіх територіальних громад району, області [9, с. 184], розуміння цих органів як регіональних не суперечить їхньомк конституційно-правовому статусу.

Крім того, на наш погляд, доцільно виділити ще один фактор, який полягає у відповідальності районних, обласних рад перед сукупністю відповідних територіальних громад регіону за свої рішення та дії.

Місцеве та регіональне самоврядування в Україні, його становлення і розвиток на різних етапах вітчизняної історії, – все це представляє собою не тільки пізнавальний, але й практичний інтерес. Остання обставина обумовлена тим, що в ході еволюції МС в Україні змінювалися органи МС та їхні повноваження, було накопичено багатий історичний досвід, який не втратив своєї актуальності до сьогоднішнього часу.

Підводячи підсумки вищевикладеного, можна зробити висновок, що місцеве та регіональне самоврядування в Україні має одночасно і громадський, і владний характер, а тому повинно займати у структурі влади окреме, автономне місце.

Список використаних джерел

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к-96-ВР. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80

2. Про місцеві Ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування: Закон України від 07.12.1990 № 533-XII. *Відомості Верховної Ради України.* 1992. № 28. ст. 387. втратив чинність

3. Рубцов В.П. Самоуправление как инструмент демократического переустройства. *Місцеве та регіональне самоврядування України.* Вип.1-2 (10-11). К.: Київська книжкова друкарня наукової книги, 1995. С. 8-13.

4. Орзих М.П. Не допустить эффекта «балканизации». *Голос України.* 1993. 6 червня. С. 5.

5. Рубцов В. П. Опрацювання проекту Європейської Хартії про регіональне самоврядування. *Медіаполіс.* 1998. №3. Додаток 34.

6. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 №280/97-ВР. URL: http://zakon.rada.gov.ua

7. Конституція незалежної України: Навч. посіб. для студ. юрид. спец. вузів / За ред. В.Ф. Погорілка, Ю.С. Шемшученка, В.О. Євдокимова. К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2000. 428 с.

8. Лазор О.Д., Лазор О.Я. Місцеве управління: поняття, терміни, визначення: Словник-довідник; Наук. ред. М.Д. Лесечко. Львів: ЛРІДУ УАДУ, 2003. 366 с.

9. Кравченко В.В., Пітцик М.В. Муніципальне право України. Навч. посіб. К.: Атіка, 2003. 671 с.

Комар Юрій Миколайович,

професор кафедри менеджменту невиробничої сфери
Донецького державного університету управління,
доктор наук з державного управління, професор

СТВОРЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ П'ЯТИРІВНЕВОЇ МОДЕЛІ ПОВНОЦІННОГО УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНИМ РОВИТКОМ ЛЮДИНИ

Успішний стратегічний розвиток сучасного українського суспільства, поліпшення його добробуту і якості життя людей передбачає створення фундаментальної десяткової моделі й системи концептуальних моделей повноцінного управління соціальними процесами в різних сферах життєдіяльності українського суспільства.

Враховуючи зазначене, нами спочатку була створена Фундаментальна десяткова модель повноцінного соціального управління життєдіяльністю українського суспільства (ДонДУУ, м. Маріауполь, 2019) [1], а потім в її форматі – створена Концептуальна десяткова модель повноцінного творчого управління формуванням повноцінного здоров’я людини (ПЗЛ) (Університет Україна, м. Київ, 2019), основу якої складають п'ять концептів повноцінності [2].

Для формування п’ятого, найвищого професійно-діяльнісного рівня в Концептуальній десятковій моделі повноцінного творчого управління ПЗЛ використані дві останні букви слова «управління» – Н9 і Я10. Дев’ята буква слова управління (Н) утворює рухово-діяльнісний рівень у складі п'яти видів рухової діяльності Н9: 9.1. Лежати; 9.2. Сидіти; 9.3. Стояти; 9.4. Ходити; 9.5. Бігати. Десята буква слова управління (Я) утворює професійно-діяльнісний рівень у складі п’яти видів професійної діяльності людини Я10: 10.1. Робота; 10.2. Праця; 10.3. Справа; 10.4. Гра; 10.5. Служба. Разом вони складають повноцінну професійно-діяльнісну систему за ознаками певної сукупності професійних завдань та обов'язків, які виконує будь-яка людина (фахівець), яка проживає на планеті Земля. Слід зазначити, що професійно-діяльнісна система включає рухово-діяльнісний і

професійно-діяльнісний рівні, які мають однакову кількість елементів і сформовані за однаковими принципами. Тому для створення концептуальної п'ятирівневої моделі з двох зазначених рівнів доцільно використати один – професійно-діяльнісний (Я10), складниками якого є робота, праця, справа, гра і служба, які доцільно використати для створення зазначеної моделі.

Ці п'ять видів професійної діяльності покладено в основу створення концептуальної п'ятирівневої моделі повноцінного управління професійним розвитком людини (рис. 1.).

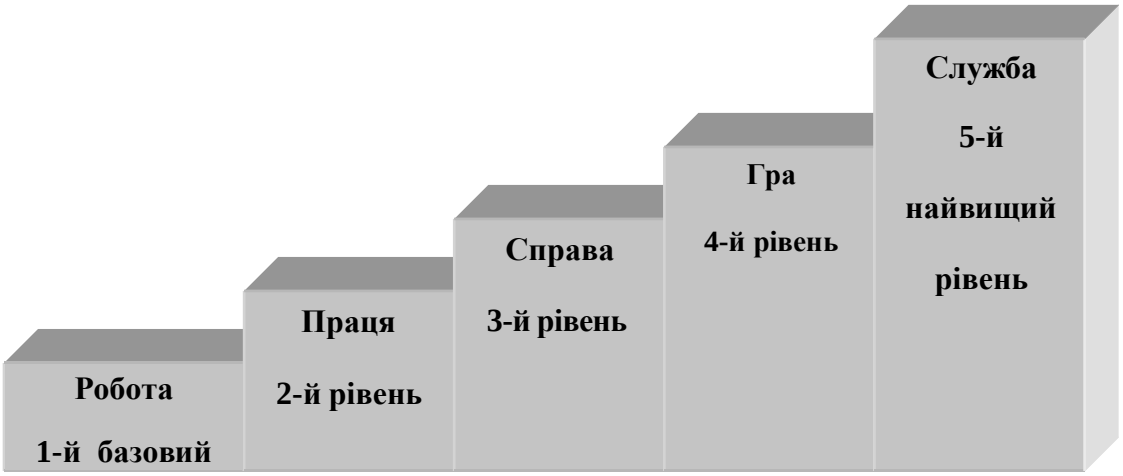

Рисунок 1. - Концептуальна п'ятирівнева модель повноцінного управління професійним розвитком людини

На рис. 1. показано, що концептуальна п'ятирівнева модель включає п'ять видів професіональної діяльності людини: 1. Робота, 2. Праця, 3. Справа, 4. Гра, 5. Служба, – які розташовані на певному щаблі (ієрархічному рівні) моделі.

На першому, базовому, ієрархічному рівні розташований 1-й вид професійної діяльності людини – робота – це процедура, підпроцес чи завдання, що відбувається протягом певного проміжку часу, має відчутні результати і оплачується.

На другому ієрархічному рівні розташований 2-й вид професійної діяльності людини – праця – це діяльність людини; сукупність цілеспрямованих дій, що потребують фізичної або розумової енергії і мають своїм призначенням створе я матеріальних та духовних цінностей.

На третьому ієрархічному рівні розташований 3-й вид професійної діяльності людини – справа – це заняття людини, пов'язані з виробництвом, службою, громадськими обов'язками, які потребують розумового або фізичного напруженням і великих зусиль для їхнього здійснення.

На четвертому ієрархічному рівні розташований 4-й вид професійної діяльності людини – гра – це особливий вид професійної творчої діяльності людини, продуктом якої є сам процес, що поєднує довільність задуму і відтворення реального життя, здійснюється в рамках спеціально створених сюжетів, правил, принципів творчого характеру для розвитку людини як особистості і як професіонала.

На п'ятому, найвищому, ієрархічному рівні розташований 5-й вид професійної діяльності людини – служба – це особливий вид професійної діяльності людини щодо виконання державно-суспільних функцій і службових обов'язків в органах, де проводиться три види служби: 1. Державна служба, 2. Військова служба, 3. Церковна служба, – тобто в інституціях, які в сукупності здатні забезпечувати повноцінне управління основними сферами системи життєдіяльності суспільства. Категорію «Служба» можна подати у виді двох лінгвістичних кванторів: К1 і К2, де К1-Служ., К2-Ба, що означає «Служіння Богу». Тому служба – це найскладніший вид професійної діяльності щодо виконання службових обов'язків, який вимагає від людини не тільки повної самовіддачі і величезних зусиль, але й активізації використання категорії «Віра» .

В умовах поглиблення кризи в основних сферах життєдіяльності українського суспільства зусилля Державної влади спрямовані не тільки на розвиток державної і військової служби, але й відмічається її неправомірне втручання в діяльність релігійних організацій, які й без того переживають скрутні часи.

Таким чином, концептуальна п'ятирівнева модель повноцінного управління професійним розвитком людини – це універсальна модель ієрархічного типу у складі п'яти елементів розташованих у певному порядку на певному рівні відповідно до їхньої значущості: робота, праця, справа, гра, служба, – які повністю покривають увесь простір професійної діяльності людини. Модель призначена для повноцінного управління професійним розвитком людини в умовах будь-якого соціального середовища.

В основу створення концептуальної п'ятирівневої моделі покладена низка основних наукових принципів: 1. Поступовості; 2 Послідовності; 3. Процесуальності; 4. Повноцінності; 5. Системності; 6. Ієрархічності; 7. Цілепокладання; 8. Керованості, 9. Зворотного зв'язку.

Унікальні властивості концептуальної п'ятирівневої моделі передбачають повсякчасне використання її для професійного розвитку людини в умовах будь-якого суспільного середовища, зокрема українського суспільства.

Список використаних джерел

1. Комар Ю.М., Черниш О.І, Чернишов О.Ю., Комар В.Ю. Науково-практичні засади формування фундаментальної і концептуальних десяткових моделей повноцінного соціального управління життєдіяльністю українського суспільства. *Науковий журнал «Менеджер». Вісник Донецького державногоуніверситету управління».* 2019. №1. С. 92 – 109.

2. Комар Ю.М. Дубас Р.Г., Іванов О.О. Концептуальна модель повноцінного творчого управління формуванням повноцінного здоров'я людини *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2019. №1 (21). С. 86 – 96.

Копач Тетяна Михайлівна,

аспірантка кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»

ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Сьогодні проблема управління людським капіталом відіграє визначальну роль під час забезпечення стабільного функціонування суб'єктів господарської діяльності. Вагомим чинником здійснення ефективної діяльності підприємств та досягнення високої конкурентоспроможності є їхнє належне забезпечення людськими ресурсами, які володіють відповідними компетенціями для професійної реалізації завдань та цілей конкретної організації. У сучасних умовах виникнення перманентних криз, зумовлених пандемією Covid-19, набуває щоразу більшої актуальності проблема управління людським капіталом. Це створює передумови для постійного пошуку сучасних та ефективних інструментів управління ним.

Вивченням теоретико-методологічних засад розвитку інструментів людського капіталу на макро- та мікрорівнях займався значний пласт вітчизняних економістів. Видатні вчені-економісти М. І. Бублик [1-5], В. А. Висоцька [2], О. Б. Короленко [2], Ю. Р. Мацелюх [2], Т. А. Піхняк [3] пропонують використовувати мережеве моделювання під час управління інтенсивністю використання людського капіталу на підприємствах цифрового бізнесу. Соціально-економічні та економіко-екологічні складники управління розглянуто у працях [6-9] на глобальному та регіональному рівнях. Визначальну роль освітнього та наукового складника в управлінні людським капіталом акцентовано в роботі

[10]. Рівень компетентності персоналу, сформованого за сучасними вимогами під час відбору працівників, автори [11] закладають в основу розвитку на підприємствах смарт-технологій, впровадження інтелектуальних систем для розвитку смарт-міст [12, 13]. До інструментів оцінювання якості управління людським капіталом автори [14, 15] пропонують включати систему економічного оцінювання шкоди, завданої навколишньому середовищу господарською діяльністю підприємств, що прогнозується за допомогою апарату нечіткої логіки та нечітких множин.

Однією з критичних загроз для розвитку компаній та досягнення встановлених цілей є дефіцит людського капіталу, який останніми роками гостро відчутний на міжнародних ринках праці. Уже більше 30 років відчувають нестачу фахівців ІТ-компанії. Багато урядів країн заохочують широкомасштабні міграційні потоки ІТ-фахівців з країн третього світу до високотехнологічних країн, серед яких – США, Канада, Євросоюз тощо. Схожі дефіцити фіксуються і на внутрішніх ринках праці, які заповнювався за рахунок резерву робочої сили в межах країни, але з інших менш високотехнологічних секторів економіки. Проблема з внутрішнім дефіцитом висококваліфікованих працівників, особливо для ІТ-компаній, зумовлювалася не просто фізичною відсутністю випускників з дипломами, а відсутністю дипломованих фахівців з відповідним набором компетентностей. Це явище зумовлене не просто низьким рівнем освіти, а розривом між теоретичними знаннями випускників та їхніми практичними навиками, необхідними для роботи в ІТ-компанії.

Дієвим інструментом управління людським капіталом є стратегія створення пулу висококваліфікованих і високовартісних фахівців на робочих місцях у кожній ІТ-компанії протягом довготривалого періоду, оскільки ці робочі місця створюють цінність з кожним витком розвитку цих професіоналів. З комерційного погляду, така стратегія підтримання в компанії пулу високовартісних фахівців є збитковою, однак коли виникає потреба в них, жодні інвестиції у меншкваліфікований персонал не дають за короткий період тієї ж доданої вартості, яку дає високовартісниий пул.

Таким чином, обговоривши наявні інструменти управління людським капіталом, бачимо, що в довгостроковій перспективі для подолання найгострішого виклику сьогодення – дефіциту високоінтелектуального людського капіталу – одним із дієвих інструментів є формування консорціуму компаній та розроблення стратегій гармонійного розвитку ринків праці для кожного сектору економіки. Розвиток державно-приватного партнерства сприятиме тому, що напівкваліфіковані та некваліфіковані працівники в довгостроковій перспективі успішно замінюватимуться висококваліфікованим персоналом, здатним генерувати нові креативні рішення, застосовуючи весь спектр можливостей штучного інтелекту, інтелектульних систем, великих даних тощо. Це може бути забезпечено створенням спільних з іноземними інформаційними компаніями інтелектуальних (цифрових) хабів.

Список використаних джерел

1. Бублик М. І. , Копач Т.М., Линда Р.І. Вплив людського капіталу на розвиток підприємства. *Економічний аналіз*. 2019. №29 (4). С. 113-120.

2. Matseliukh Y., Vysotska V., Bublyk M., Kopach T., Korolenko O. Network Modelling of Resource Consumption Intensities in Human Capital Management in Digital Business Enterprises by the Critical Path Method. *CEUR Workshop Proceedings*. 2021. V.2851. P. 366-380.

3. Bublyk M., Kopach T., Pikhniak T. Analysis of human-capital development tools in insurance companies. *Economics. Ecology. Socium*. 2021. №5 (2). P. 40-48.

4. Бублик М. І. Модель економічного оцінювання техногенних збитків в національному господарстві. *Black Sea Scientific Journal of Academic Research*. 2014. №12 (5). С. 44-50.

5. Бублик М. І., Коропецька Т.О. Аналіз методів економічної оцінки збитків, завданих лісовому господарству надзвичайними ситуаціями техногенного характеру. *Вісник НУЛП.* 2008. № 611. С. 71-80.

6. Комарницький І. М., Бублик М. І. Оцінка техногенних збитків та аналіз підходів до їхнього розрахунку у глобальному та регіональному аспектах. *Вісник НУЛП.* 2008. № 628. С. 134-144.

7. Бублик М. І., Бей М. Р. Особливості «зеленої» економіки та основні інструменти її трансформування в соціально-орієнтовану систему. *Вісник НУЛП.* 2016. № 847. С. 29–34.

8. Бублик М. І., Бабій Т.І. Розвиток логістики в сучасних умовах функціонування ринку. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2009. №19 (6). С. 138-142.

9. Бублик М. І. Механізм регулювання техногенних збитків промислових підприємств: логістика рециклювання як інструмент його застосування. *Вісник НУЛП.* 2012. №749. С.530-537.

10. Bublyk M., Dulyaba N.I., Petryshyn N.Y., Drymalovska K.V. Analysis of the development of educational and scientific activity of institutions of higher education. *Economic analysis.* 2018. №28 (1). P. 30-39.

11. Bublyk M., Udovychenko T., Medvid R. Concept of smart specialization in the context of the development of Ukraines economy. *Economics. Ecology. Socium.* 2019. №3(2). P. 55-61.

12. Bublyk M., Matseliukh Y., Motorniuk U., Terebukh M. Intelligent system of passenger transportation by autopiloted electric buses in Smart City. *CEUR Workshop Proceedings.* 2020. V. 2604. P. 1280-1294.

13. Бублик М. І. Страхування техногенних збитків – новий сегмент на ринку екологічного страхування в Україні. *Вісник НУЛП.* 2009. № 640. С. 23-33.

14. Bublyk M. Economic evaluation of technogenic losses of business entities on fuzzy logic based opportunities. *Zarzadzanie organizacja w warunkach niepewnosci teoria i praktyka.* 2013. P. 19-29.

15. Kuzmin O.Y., Bublyk M.I., Rybytska O.M. The application of fuzzy logic to forecasting of technogenic damage in the national economy. *Вісник НУЛП.* 2014. №790. С. 63-73.

Копитіна Ірина Володимирівна,

керівниця навчальної практики
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського,
кандидатка економічних наук, доцентка

ОСОБЛИВОСТІ СТРАХУВАННЯ В ПЕРІОД ПАНДЕМІЇ COVID-19

В умовах сьогодення зі складнощами продовжують стикатися суб’єкти страхового ринку кожної країни світу. Активізація глобальних кризових явищ через пандемію COVID-19 призвела до збитків світових і вітчизняних страхових та перестрахових компаній. Загальна волатильність ринку вплинула на прибутковість і перспективи розвитку. Негативний стан призвів до зниження показників надійності, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості страховиків і перестраховиків та, як наслідок, здороження вартості послуг перестрахування.

Проблеми, пов’язані з веденням страхової діяльності, виявлялись через вимушене призупинення бізнесу клієнтів, неякісний онлайн-сервіс страхувальників, незабезпечення заощадження life-страхування, скорочення обсягів договорів страхування, пов’язаних із торгівлею та подорожами non-life страхування, зменшенням ділової активності, як наслідок – зменшення страхових премій і комісійних доходів страховиків.

Незважаючи на складне становище бізнесу в період пандемії COVID-19, серед потенційних клієнтів утвердилася актуальність страхування як надійного убезпечення за часів нестабільності. Тому підлаштування під нові умови дає шанс страховим компаніям на стрімкий розвиток, а саме: організація для клієнтів онлайн-платформ із усіх питань, запитів, оформлення замовлень, створення міжфункціональних кризових цільових груп для реагування на мінливу ситуацію.

Слід звернути увагу на складнощі в роботі страховиків через ускладнений процес покриття витрат простою в транспортній сфері (морське страхування вантажів) та обробки претензій у секторі готельно-ресторанного бізнесу. Варто приділити увагу репутації, надійності, кібербезпеці, роботі з даними клієнтів, враховуючи високий ступінь конфіденційності інформації.

Перспективними страховими послугами є страхування життя (занепокоєння населення щодо здоров'я та життя в нестабільних карантинних умовах), КАСКО (зростання реєстрації нових авто та оформлення кредитів на них) та медичне страхування. Медичне страхування нині набирає оберти через впровадження нових пропозицій від страхових компаній – страховка від COVID-19, що гарантує фінансову безпеку застрахованого через отримання всебічної медичної допомоги у разі смерті внаслідок COVID-19, стаціонару внаслідок COVID-19, встановлення діагнозу COVID-19. Спостерігається падіння туристичного страхування за зрозумілих причин, яке намагаються частково компенсувати страховими сумами, пов'язаними з необхідністю покриття ризиків захворювання наCOVID--19.

В умовах тривалої безстрокової пандемії COVID-19 на страховому ринку вітчизняні страховики мають можливість залишитися на ринку та посилити свої позиції через інтеграцію нових сучасних технологій, активізувавши свою діяльність на актуальних страхових послугах та враховуючи зарубіжний світовий досвід.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL : http://nfp.gov.ua/

2. *Гончаренко І. Г., Дудченко Н. В.* Загрози та перспективи розвитку страхових компаній України у період пандемії COVID-19. *Держава та регіони.* 2021. № 3 (120). С. 108–113.

Корюгін Андрій Валерійович,

доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидат економічних наук, доцент

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПОСЛУГ МЕДИЧНОЇ УСТАНОВИ

В умовах переходу до ринку успіх кожного сервісного підприємства оцінюється за рівнем ефективності надання послуг, обумовленої в першу чергу ступенем задоволення потреб споживачів з найменшими витратами. При цьому сьогодні визначальною характеристикою, яка формує суспільні потреби, стає якість наданих послуг. Це пов'язано з тим, що якість в умовах конкуренції є головним стимулом придбання послуги, одним з факторів її конкурентоспроможності.

Якість продукції, послуг посідає центральне місце в розв'язанні проблеми підвищення конкурентоспроможності послуг [1, с. 5].

Управління – це загальна функція організаційних систем, що забезпечує збереження їхніх структур, підтримання режиму діяльності, реалізує їхні програми, досягнення мети. Управління якістю надання послуг – це дії, що здійснюються під час її розробки, надання або споживання з метою формування, забезпечення та підтримання заданого рівня якості. [3, с. 25].

Під поняттям «якість медичних послуг» необхідно розуміти загальні характеристики та умови функціонування медичної галузі, здатність задоволення потреб хворих. Таке визначення поєднує два підходи, що трактують якість як сукупність характеристик, з одного боку, чи ступінь, у якому послуга задовольняє свої функції – з іншого. Формування якості є необхідною умовою на початках функціонування ринку медичних послуг [2, с. 220].

Для удосконалення управління в медичних установах нами запропоновано модель управління якістю послуг медичного закладу на основі механізму внутрішнього аудиту (рис. 1).

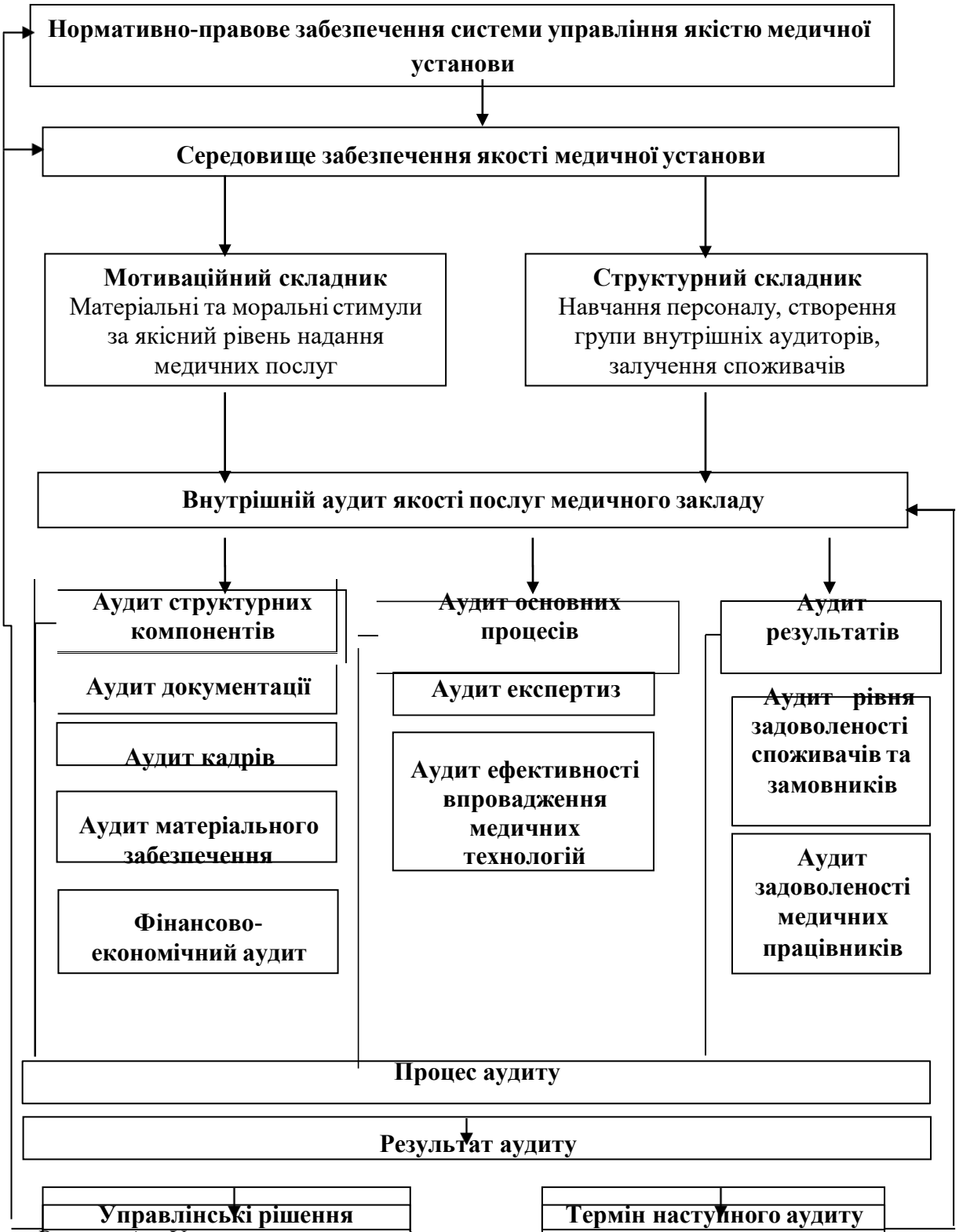

Рисунок 1. - Управління якістю медичної установи за результатами внутрішнього аудиту

Примітка. Складено автором

Процес внутрішнього аудиту – це циклічне оцінювання якості послуги в медичній установі, що включає такі етапи:

І етап – формування нормативно-правової бази системи управління якістю медичного закладу (накази, методичні рекомендації, внутрішні технологічні стандарти, форми для анкетування, річні плани тощо, інструкції по експертизах).

ІІ етап – створення середовища, сприятливого до безперервного покращання якості медичної допомоги, в медичному закладі:

– провідна роль керівництва у формуванні та розвитку системи якості;

– наради та робочі зустрічі з колективом з роз'ясненням цілей та принципів концепції безперервного покращання якості медичної допомоги (доброзичливості, конфіденційності, використання вже наявних даних, розгляд аудиту як фактору поліпшення діяльності, а не засобу покарання працівників);

– формування структурних елементів постійного покращання якості медичних послуг із залученням як працівників різних підрозділів медичної установи, так і споживачів:

– наявність постійної мотиваційної складової системи управління якості, яка включає матеріальну та моральної винагороди за надання якісних медичних послуг, зокрема експертиз та роботі у групах з якості;

– основі механізму внутрішнього аудиту (рис. 1).

ІІІ етап – здійснення внутрішнього аудиту якості медичних послуг спеціальною групою внутрішніх аудиторів, які повинні пройти навчання та отримати відповідні сертифікати. Методологія аудиту включає аналіз документації з основної діяльності та питань забезпечення якості, відповідності процесів нормативним документам, думки експертів, замовників, визначення критеріїв якості цієї медичної послуги. Проведення аудиту ставить за мету визначити невідповідності в організації процесів надання медичних послуг, розробити пропозиції щодо удосконалення надання медичних послуг та роботи з клієнтами. Підсумки внутрішнього аудиту оформляються наказом, де також мають бути передбачені пропозиції з удосконалення кості медичних послуг та термін повторного аудиту.

На етапі впровадження змін видається наказ по закладу про підсумки внутрішнього аудиту та впровадження пропозицій з удосконалення якості медичної допомоги з визначенням терміну повторного аудиту.

Результатами впровадження КСУЯ у медичному закладі повинні стати:

– ключові поліпшення в управлінні процесами, з яких складається діяльність підприємства, внаслідок чого підвищиться рівень якості надання послуг;

– удосконалення організації роботи персоналу;

– поліпшення зовнішнього іміджу підприємства і зміцнення позицій на ринку;

– підвищення компетентності та задоволеності персоналу;

– удосконалення інфраструктури підприємства, завдяки чому будуть оптимізовані витрати на забезпечення його діяльності.

У цілому впровадження системи управління якістю підвищує конкурентоспроможність медичній установі на ринку послуг, досягти високого рівня довіри і стійкості, прихильності споживачів до її послуг.

Список використаних джерел

1. Гиссин В.И. Управление качеством продукции : учебн. пособие. Ростов- на Дону: Фенікс, 2000. 255 с.

2. Корюгін А.В., Фіногєєв А.Я. Теоретичні аспекти дослідження якості медичних послуг. *Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Теоретичні та практичні засади розвитку економіки, обліку, фінансів, менеджменту та права».* Запорізький національний університет. Запоріжжя: ЗНУ, 2021. С. 220-222

3. Білецький Е.В., Янушкевич Д.А., Шайхлісламов З.Р. Управління якістю продукції та послуг; Харків. торгов.-економ. інститут КНТЕУ. Х.: ХТЕІ, 2015. 222 с.

Коцман Іван Іванович,
аспірант Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОТИДІЇ КІБЕРЗЛОЧИННОСТІ В УКРАЇНІ

Глобальна світова інформатизація породила новий вид злочинності - злочинність у сфері високих технологій. Особливістю цього нового виду злочинності в тому, що об'єктом злочинних посягань стає інформація. Комп'ютерні системи в процесі здійснення такого виду злочини стають засобом скоєння злочину. Тому для уникнення та зменшення злочинів у цій сфері органами законодавчої влади здійснюється правове регулювання, яке і є предметом розгляду.

Значний внесок у вивчення державного регулювання протидії кіберзлочинності в Україні внесли багато видатних науковців: В. Л. Бурячок, В. Б. Дзюндзюк, Д. В. Дубов, В. В. Маркова, О. В. Манжай, Ю. М. Онищенко, О. В. Орлов, А. Л. Осипенко, Р. Ю. Сень, І. М. Сопілко та інших. Однак, незважаючи на деталізований розгляд цієї теми, питання особливостей правового регулювання протидії кіберзлочинності в Україні залишається актуальним.

Мета роботи – дослідити особливості державного регулювання протидії кіберзлочинності в Україні, проаналізувати чинне законодавство, проблематику правового регулювання в цій сфері та шляхи її подолання.

Найяскравіше результати сучасного процесу розвитку інформаційних та комунікаційних технологій виявляються у сфері використання інформаційного простору мережі Інтернет.

У зв'язку з цим, регулювання сучасних суспільних відносин в інформаційній сфері, серед яких найпоширенішими є доступ до інформаційних ресурсів у названій мережі (сайтам), у тому числі, електронної пошти, стають одним з найактуальніших завдань сучасного законодавства та права.

Слід зазначити, що питання пов'язані з кіберзлочинністю, досліджуються науковцями в різних аспектах. Так, С. А. Буяджи у своїй дисертації за темою «Правове регулювання боротьби з кіберзлочинністю: теоретико-правовий аспект», значну увагу приділив генезису правового регулювання боротьби з кіберзлочинністю у світі та Україні. За результатами аналізу юридичної доктрини, автором було запропоновано чотири етапи процесу розвитку явища кіберзлочинності [3].

Перший етап (кінець 60-х років — початок 70-х років XX століття) є початковим моментом вчинення злочинів із використанням електронних обчислювальних машин.

Другий етап (початок 70-х років XX століття – 1986 рік) є етапом розповсюдження кіберзлочинності. Він харакеризується початком появи хакерів та їхніх організованих груп, а завершився із прийняттям першого в історії нормативно-правового акта, присвяченого кіберзлочинам.

Третій етап (1994 рік – початок XXI століття) можна назвати етапом транснаціональних кіберзлочинів та кібертероризму

Четвертий етап припав на XXI століття, тобто сучасний етап кіберзлочинності, який хararктеризується появою нових форм комп'ютерних злочинів.

У свою чергу, правові засади боротьби і протидії кібертероризму можна розділити на два відповідних взаємопов'язаних рівня: міжнародно-правові акти, підписані та ратифіковані Україною та безпосередньо національне законодавство України.

До міжнародно-правових актів, що регулюють боротьбу з кіберзлочинністю, можна віднести Конвенцію про кіберзлочинність від 23.11.2001 року [4], яка ратифікована Верховною Радою України 07.09.2005 року і є єдиним юридично обов'язковим міжнародним документом з кібербезпеки, який встановлює спільну кримінальну політику щодо захисту від кіберзлочинності шляхом прийняття відповідного внутрішнього законодавства та сприяння міжнародному співробітництву [5, с. 127-128].

Крім цього, слід взяти до уваги, що Україна уклала значну кількість міжнародних договорів у сфері співробітництва у кримінальних справах.

Так, до основних нормативно-правових актів національного законодавства щодо регулювання протидії злочинності можна віднести Кримінальний кодекс України, Закон України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України» (далі – Закон).

У чинному Кримінальному кодексі України кіберзлочинам присвячений розділ 16, що складається з шести статей, які регламентують відповідальність за кримінальні правопорушення у сфері використання електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), систем та комп'ютерних мереж і мереж електрозв'язку [1]. Проте слід зазначити, що в цьому розділі відсутні поняття «кіберзлочинність», «кібератака», «кіберзлочинець» та інші, що ускладнює кваліфікацію правоохоронними органами відповідних злочинних діянь.

Вищевказаним Законом врегульовано правові та організаційні основи забезпечення захисту інтересів людини і громадянина, суспільства та держави, національних інтересів України у кіберпросторі [2].

Розглядаючи питання державного регулювання протидії злочинності, доцільно звернутися за досвідом у Європейському Союзі, яке характеризується такими ознаками:

1) наявність як національного, так і міжнародного законодавства про боротьбу з кіберзлочинністю;

2) діяльність щодо протидії кіберзлочинності здійснюється одночасно національними та міжнародними організаціями, які сформовані з найкращих фахівців країн учасниць;

3) важлива роль відводиться теоретичним питанням: експертна оцінка кіберзлочинів, розробка передових методів профілактики і розслідування тощо;

4) здійснення активного інформаційного обміну.

Отже, серед шляхів запозичення позитивного досвіду Європейського Союзу в Україні є такі:

– еволюція вітчизняного законодавства відповідно до європейських стандартів;

– поширення діяльності європейських міжнародних організацій з боротьби з кіберзлочинністю на українську територію;

– конкретизація поняття «кіберзлочинність» у вітчизняному законодавстві за допомогою норм європейського законодавства.

Таким чином, можна зробити висновок, що в Україні нормативно-правове регулювання протидії кіберзлочинності в Україні потребує удосконалення, яке б відповідало нормам Конвенції про кіберзлочинність, яка є одним із основоположних документів у сфері глобальної комп'ютерної мережі, значення якої у правовому регулюванні боротьби з кіберзлочинністю у державах всього світу є вирішальною. Також наявне кримінальне законодавство значно відстає від темпів розвитку способів скоєння кіберзлочинів, у зв'язку з чим актуальним є, насамперед, подальше наукове обговорення конструкцій відповідних складів злочинів, а також формування комплексу рекомендацій та пропозицій щодо вдосконалення та підвищення ефективності кримінального законодавства з метою актуалізації всього сегменту потенційних загроз у кіберпросторі.

Список використаних джерел

1. Кримінальний кодекс України: Закон від 05.04.2001 № 2341-III. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text

2. Про основні засади забезпечення кібербезпеки України: Закон України від 05.10.2017 № 2163-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2163-19#Text

3. Буяджи С. А. Правове регулювання боротьби з кіберзлочинністю: теоретико-правовий аспект : дис. … канд. юрид. наук : 12.00.01. Київ.2018. 203 с.

4. Конвенція Ради Європи про кіберзлочинність від 23 листопада 2001 р. *Офіційний вісник України.* 2007. № 65. ст. 253.

5. Ульянов А. Правове регулювання протидії кіберзлочинності в Україні. *Thesaurus: зб. навук. пр. Магілёўскі інстытут МУС.* Магілёў. 2020. Вып. 7: Лічбавы свет. – С. 125–135.

Коцупей Дарія Олександрівна*,

здобувачка вищої освіти на магістерському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ДЕЯКІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ БАНКУ

Пришвидшення та стимулювання економічного розвитку України не в останню чергу залежить від участі банківських установ в процесі фінансового прогресу. З врахуванням впливу на діяльність банку рівня капіталізації, вважаємо за потрібне дослідити управління власним капіталом банку.

Протягом останніх років цю тему досліджували: Є. Кравцова, Л. Слобода, В. Герасименко, Р. Герасименко, А. Гончарук, О. Жукова, К. Ларіонова, С. Безвух. Вважаємо за потрібне дослідити питання обґрунтованого вибору методів управління власним капіталом, основні його завдання та умови, які впливають на складники стратегії управління.

З теоретичного погляду «власний капітал» – це грошові кошти та майно (виражене у грошовій формі), внесене власниками для забезпечення економічної самостійності та стійкості банку, яке використовується для одержання прибутку [1, с. 211]. Однак, з погляду нашого дослідження, розглянемо його у взаємозв'язку з категорією «управління».

На думку Т. Гордієнко та В. Сидоренко управління власним капіталом банку – це сукупність стратегічних рішень, які:

- регулюють формування та розподіл капіталу;
- спрямовані на збалансованість прибутковості та ризиків, так щоб забезпечувати стабільне зростання вартості банку, без ризику для його іміджу та задля задоволення потреб власників і вимог законодавства;
- ґрунтуються на трьох основних стратегіях: максимальної віддачі капіталу, підтримки ліквідності, збалансування рівня прибутковості та ліквідності [2, с.105-106].

Для обґрунтованого вибору методів управління власним капіталом варто враховувати такі критерії: на рівні банківської системи країни: інтереси держави, дотримання міжнародних вимог, ризики в системі, конкурентоспроможність на ринку банківських послуг, загальна банківська структура, стратегія розвитку фондового ринку; на рівні окремого банку: ризики, під час здійснення діяльності, позиція банку на ринку, склад капіталу, підтримка відповідного рівня іміджу, вимоги до регулятивного капіталу, умови на ринку, розмір прибутків, корпоративний контроль [3, с. 121].

Основним завданням управління власним капіталом банку є його капіталізація, обов'язковою умовою якої є ефективний розподіл нерозподіленого прибутку. Реінвестування прибутку відбувається у трьох напрямках: виплати працівникам премій та винагород за підсумками року; відрахування в резервний фонд; виплати дивідендів акціонерам банку. Частки прибутку, які будуть реінвестовані, визначаються з врахуванням вимог чинного законодавства загальними зборами акціонерів банку та затверджуються внутрішніми документами [4, с. 13].

Під час управління власним капіталом банку важливу роль займає достовірна оцінка достатності капіталу, адже від неї залежить здатність банку захищати інтереси своїх вкладників та власників від незапланованих збитків, які виникають у процесі діяльності банків [5, с.27].

Враховуючи вимоги НБУ до капіталу, банкам потрібно здійснювати контроль за дотриманням нормативів достатності, метою яких є регулювання їхньої діяльності зі сторони держави та здійснення моніторингу діяльності як окремих банків, так і банківської системи в цілому [6, с. 814].

---

* Науковий керівник - Синчак Віктор Петрович, професор кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, доктор економічних наук, професор

Для об'єктивної стратегії управління власним капіталом банку варто аналізувати коефіцієнти зростання капіталу, адже саме вони відображають таку властивість капіталу, як самофінансування без залучення зовнішніх джерел. Коефіцієнт внутрішнього зростання розраховується за формулою:

$$К_{вн.зр.} = \frac{ЧП - Д}{А}, \quad (1.1)$$

де: ЧП – чистий прибуток; Д – дивіденди; А – активи.

Якщо банк не планує проводити додаткову емісію, основним джерелом нарощення капіталу є реінвестований прибуток, який і використовується для розрахунку коефіцієнту стійкого зростання (характеризує максимально можливий темп зростання без зміни коефіцієнта фінансового ризику), який розраховується за формулою:

$$К_{ст.зр.} = \frac{ЧП - Д}{ВКп}, \quad (1.2)$$

$ВК_П$ – власний капітал на початок звітного періоду [7, с. 121].

Використовуючи зазначені підходи, розрахуємо вказані коефіцієнти внутрішнього та стійкого зростання за даними АТ КБ «ПриватБанк» (табл.1).

Таблиця 1. Розрахунок коефіцієнтів внутрішнього та стійкого зростання по АТ КБ «ПриватБанк» за 2016–2020 рр.

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Чистий прибуток, млн грн	-176814,0	406,0	12846,0	32670,0	24561,0
Дивіденди, млн грн	-	-	26,0	11518,0	24457,0
Загальна сума активів, млн грн	179833,0	253740,0	278120,0	309659,0	382643,0
Власний капітал, млн грн	27510,0	-26283,0	23707,0	31574,0	54625,0
Коефіцієнт внутрішнього зростання	-0,98	0,002	0,05	0,07	0,0003
Коефіцієнт стійкого зростання	-6,43	-0,02	0,54	0,67	0,002

Примітка. Розраховано на основі фінансової звітності банку.

За умови, що ідеальним значення коефіцієнта є 1, за даними таблиці очевидно, що протягом досліджуваного періоду АТ КБ «ПриватБанк» мав низький рівень коефіцієнтів зростання. Найкращі показники можна побачити в 2019 році, але за рахунок зменшення чистого прибутку в 2020 році вони погіршились. Відповідно до досліджених коефіцієнтів, які показують рівень потенціалу, та можливостей банку, можна зробити висновок, що без залучення зовнішніх джерел, на цьому етапі АТ КБ «ПриватБанк» буде складно розвиватись.

Отже, підбиваючи підсумки, можна зазначити, що управління власним капіталом – це система заходів, яка складається із всебічного аналізу капіталу банку та спрямована на створення чинної стратегії розвитку. Серед таких заходів доцільно розраховувати коефіцієнти внутрішнього та стійкого зростання та враховувати зміни, що відбуваються в їхній величині. Це дозволить приймати збалансовані рішення в управлінні власним капіталом банку.

Список використаних джерел

1. Кравцова, Є. О. Аналіз власного капіталу банку. *Сучасні тренди у розвитку фінансів, банківської справи та страхування: збірник тез II Всеукраїнської наукової конференції*. 2020. С. 210-212.

2. Гордієнко Т., Сидоренко В. Стратегії управління власним капіталом банку. *Фінансовий простір*. 2018. №3 (31). С. 101-107.

3. Слобода Л. Я., Юрків Н. Я. Обґрунтування методів управління власним капіталом банків. *Регіональна економіка*. 2012. №1. С. 117-123.

4. Герасименко В., Герасименко Р. Управління власним капіталом банку в Україні в умовах фінансової кризи. *Вісник НБУ*. 2010. № 10. С. 12-17.

5. Жукова О.А., Гончарук А.В. Щодо оцінки управління капіталом банку. *Подільський науковий вісник*. 2019. № 2 (10). С. 23-29.

6. Ларіонова К.Л., Безвух С.В. Достатність власного капіталу банків України в 2015–2017 роках: стан, проблеми та шляхи вирішення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. №22. С. 811-818.

7. Мараховська К. Вибір стратегії розвитку державних підприємств в галузі машинобудування за результатами діагностики їх економічного потенціалу. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2012. Вип. 2 (7). С. 117-124.

Кравець Ірина Михайлівна,

доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Визначальну роль у розвитку будь-якої держави в сучасних умовах відіграє її соціальна політика, яка має на меті створення сприятливих умов для життєдіяльності та розвитку її громадян. Стаття 3 Конституції України визначає, що людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю [1].

Відтак соціальна політика – це діяльність державних і громадських інститутів, суспільних груп та окремих осіб (суб'єктів соціальної політики), яка спрямована на реалізацію соціальних потреб людини та інтересів громадян, соціальних груп, підвищення добробуту суспільства в цілому, що забезпечують життєдіяльність людей та їхній розвиток на основі принципу соціальної справедливості за беззастережного дотримання громадянських прав та свобод.

Вимогою сьогодення є реалізація державою заходів щодо соціального захисту громадян різних соціально-демографічних верств населення від можливих соціальних ризиків, серед яких слід виокремити такі, як втрата здоров'я (зокрема через пандемію коронавірусної інфекції), тимчасова непрацездатність, інвалідність, безробіття, зубожіння, втрата житла, бездоглядність, сирітство тощо. Увага держави при цьому повинна бути звернена як на соціально-вразливі верстви населення (на дітей та підлітків, осіб похилого віку, осіб з інвалідністю), так і на економічно активне населення (працівників та безробітних у визначенні МОП). Саме останнє є основою соціально-економічного розвитку, оскільки завдяки зайнятості створюються матеріальні та нематеріальні блага, додана вартість, у результаті чого формуються всі соціальні фонди, які використовуються для соціального захисту та соціального забезпечення населення. Від ефективності функціонування сфери зайнятості залежать доходи населення та його добробут. Порівняння економічного зростання, зайнятості та безробіття характеризують збалансованість національної економіки.

Негативні вияви у сфері добробуту населення зумовлені передусім довготривалими негативними процесами, що спостерігаються у трудовій сфері, серед яких кон'юнктура ринку праці, яка характеризується значним перевищенням пропозиції робочої сили над її попитом. Надлишок пропозиції робочої сили «прихований» у поширенні практики вимушеної неповної зайнятості, а також супроводжується зростаням рівня безробіття серед молоді та орієнтацією молодих висококваліфікованих фахівців на ринок праці за межами країни [2, с.49].

Пріоритетним напрямом соціальної політики є не тільки розширення заходів соціальної допомоги та підтримки населення, але й розвиток людського потенціалу,

підвищення якості людського капіталу як основи економічного зростання і суспільної динаміки на тривалу перспективу. Це може бути забезпечено за рахунок збільшення інвестицій у людський капітал, розвиток соціальної інфраструктури, через яку здійснюється формування кадрового, соціального і в цілому людського потенціалу суспільства. Реалізація такої установки перетворює соціальну політику в основний фактор соціально-економічного розвитку окремих регіонів і суспільства в цілому [3].

Сучасні глобалізаційні тенденції, що набувають всеохопного та незворотного характеру, змінюють традиційні уявлення та сприйняття цінностей: ціннішою стає соціальна взаємодія, що є джерелом формування соціального капіталу, розподілу відповідальності. Тому, спільне в загальнолюдських уявленнях, що може слугувати чинником, здатним об'єднати зусилля заради досягнення спільного прогресу, є орієнтація соціальної політики держави на досягнення соціальної справедливості [4, с.8]. Складність у цьому контексті полягає у тому, що нерівність у доходах забезпечує економічну ефективність, але супроводжується соціальною несправедливістю та майновою диференціацією населення. Водночас нерівність доходів сприяє збереженню стимулів до праці, виробництва продукції. Отже, завданням є моніторинг змін, що відбуваються в суспільстві, адекватна їхня оцінка відповідно до обраних критеріїв соціальної справедливості, прогнозування наслідків цих змін та напрацювання альтернативних заходів щодо попередження можливих загроз та підтримування соціального балансу [4, с.16].

Засобом досягнення соціальної справедливості є також реалізація принципів сталого людського розвитку, яке має на меті збереження рівноваги між людиною та довкіллям.

Загалом, соціальна політика держави повинна бути сукупністю заходів (соціально-економічного, правового, організаційного та культурно-духовного характеру), спрямованих на розв'язання проблем соціальної сфери і створення сприятливого життєвого середовища для збалансування людського розвитку в умовах обмежених ресурсів та нерівних соціальних можливостей. Вибір моделі соціальної політики визначається відповідно до соціально-економічних і політичних механізмів, які створюють і підтримують соціальні детермінанти, зокрема ринок праці, освітню систему, політичні інститути, культурні та суспільні цінності. Серед складників, які найбільш впливають на соціальну політику країни, є система охорони здоров'я, добробут і рівень життя населення [5, с. 288].

До основних напрямів і пріоритетів соціальної політики на сучасному етапі розвитку українського суспільства за умов демографічної кризи належать створення умов для реалізації соціального потенціалу людини з метою формування у громадян стійкої думки про можливості й перспективи розвитку у своїй країні, бажання залишатися в ній жити і працювати, будувати сімейні та родинні стосунки, реалізовувати накопичений людський капітал у себе вдома, розвиваючи свою економіку, а не зміцнювати чужу. Соціальна політика є чинником розвитку суспільних, соціальних відносин і повинна бути націлена на формування соціальної безпеки людини і суспільства, забезпечення сталого розвитку [6].

Список використаних джерел

1. Конституція України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30. Ст. 141. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-D0%B2%D1%80#Text

2. Власюк О. С. Людський розвиток в Україні: чинники та проблеми. *Стратегічні пріоритети.* 2016. № 1 (38). С.49

3. Квітка А. В. Роль соціальної політики у розвитку людського потенціалу. *Ефективна економіка*. № 10, 2015. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4401

4. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні : монографія. Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. Київ, 2015. 244 с.

5. Жеребило І. В. Соціальна політика держави як регулятор розвитку соціальної сфери: теоретико-методологічні аспекти. *Проблеми економіки*. № 1 (43), 2020. с.283-289

Кравець Ірина Михайлівна,
доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

Сивулицький Олег Сергійович,
здобувач вищої освіти на магістерському рівні факультету управління та економіки Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ПЛАНУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ БІЗНЕСУ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ

Бізнесом є будь-який вид економічної діяльності з метою отримання прибутку. Його можна розглядати як засіб функціонування підприємства в ринковому середовищі. При цьому не важливо, до якої галузі діяльності воно належить: промисловость, сільське господарство, торгівля, фінансово-банківська сфера, науково-технічне обслуговування тощо. Головне – це діяльність, яка спрямована на досягнення успіху, отримання доходу, а конкретна галузь визначає лише її особливості. Своєю специфікою відрізняється торговельна галузь, яка виконує функції обігу товарів (забезпечує їхній рух із сфери виробництва у сферу споживання), тобто торгівля – це комерційна діяльність з обороту, купівлі та продажу товарів. Торгівля є невід'ємним атрибутом будь-якого суспільства. Вона існує в усіх економічних формаціях і відображає рівень розвитку товарно-грошових відносин, носієм яких вона є.

Торговельна діяльність в Україні на сьогодні є однією з найпоширеніших форм підприємництва. Основним нормативно-правовим актом, що регламентує підприємницьку діяльність в Україні, в тому числі й торговельну, є Господарський кодекс. Вагому роль у розвитку торгівельної галузі відіграє автомобільний бізнес. Основною ланкою у збуті продукції, що випускається автомобільною корпорацією в інших країнах, є дилерська мережа, яка будується з урахуванням місцевих особливостей, запитів і потреб споживачів. Створення дилерської мережі – один з напрямів зростання автомобільної корпорації шляхом розширення каналів розподілу, просування на нові ринки, збільшення обсягів продажу. Управління дилерською мережею є складним процесом, який узгоджує реалізацію функцій планування і регулювання взаємостосунків дистриб'юторів і дилерів з успішного просування товарів на ринку [1, с.179].

Автомобільне дилерство як бізнес, який займається продажем нових або вживаних автомобілів на рівні роздрібної торгівлі, заснований на договорі посередництва з автовиробником або його дочірньою компанією з продажу. Успіх автодилерського підприємства значною мірою визначається його організаційною структурою, яка будується за певними функціональними ознаками та включає низку служб і підрозділів, які працюють незалежно один від одного, проте які перебувають у постійних економічних, організаційних та фінансових зв'язках. Ці підрозділи вирішують вузькоспеціалізовані завдання, які спрямовані на досягнення підприємством поставленої мети. Оптимальна кількість структурних ланок визначається дистриб'юторськими та дилерськими компаніями. Реалізація автомобілів дилером здійснюється через власні автосалони та торговельні майданчики, а також за допомогою субдилерів або агентів. Рух грошових коштів, на відміну від руху товарів, характеризується меншою кількість структурних ланок. Учасниками процесу є фінансові посередники, тобто кредитні установи, лізингові та страхові компанії, якими на автомобільному ринку надаються послуги фінансового характеру. Дистриб'юторські та дилерські компанії зацікавлені у функціонуванні таких посередників, оскільки завдяки їхній діяльності збільшуються обсяги реалізації автомобілів, послуги споживачам надаються в комплексі, і, крім того, у дилерів з'являється додаткова можливість отримання агентської винагороди за просування на ринку фінансових послуг. Кошти від реалізації автомобіля в повній сумі надходять від споживача дистриб'юторській компанії, яка, у свою чергу, сплачує винагороду дилерському підприємству. Автомобільний дилер у

випадку залучення до схеми реалізації автомобіля субдилера самостійно сплачує йому винагороду у вигляді частки отриманих коштів від дистриб'юторської компанії [2].

Неможливо очікувати успіху в діяльності автомобільного дилера без розробки та впровадження бізнес-стратегії підприємства, яка визначає розробку заходів, спрямованих на посилення конкурентоспроможності та збереження конкурентних переваг у довгостроковій перспективі; формування механізму реагування на зовнішні зміни; об'єднання стратегічних дій основних функціональних підрозділів; вирішення специфічних проблем, пов'язаних з бізнесом [3].

Одним з напрямів удосконалення методів господарського керівництва є використання маркетингу, спрямованого на забезпечення збалансованості постачання і збуту продукції. При цьому вважається доречним при формуванні маркетингових стратегій виходити з оцінки основних ринково-економічних чинників і аналізу наявного потенціалу стратегічного успіху, який включає не тільки імідж автомобільної корпорації, якість обслуговування, розробку нових технологій і видів продукції, але й розвиток організаційної структури, систему реалізації послуг, пристосування до наявного контингенту клієнтури [1, с.179].

Наявність концепції власної справи ставить перед підприємцем різні питання, але вони можуть бути вирішені тільки за допомогою планування подальшої діяльності [4, с.48].

Актуальність планування діяльності в умовах ризику і невизначеності є обов'язковим для більшості керівників як малого, так і великого бізнесу, так як саме завдяки плануванню можна проаналізувати майбутню ефективність роботи підприємства, його можливості та перспективи. Стратегічне планування та бізнес-планування є взаємопов'язаними етапами управлінської діяльності, необхідними для досягнення абсолютної ефективності в кожній компанії. Грамотна розробка бізнес-плану дозволить уникнути фундаментальних помилок і допоможе прийняти рішення про доцільність інвестицій, про планування перспектив, про раціональної транспортної системи та використанні ресурсів компанії і про успіх фірми в цілому [5].

Таким чином, функціонування дилерської компанії на автомобільному ринку виконує особливі функції щодо організації ринку, поліпшення якості обслуговування та збільшення ємкості ринку для виробника. Успіх автодилерського підприємства значною мірою визначається специфікою планування та організації біснесу у цій сфері.

Список використаних джерел

1. Лисак О. М. Місце дилерської компанії в процесі просування товарів та послуг на автомобільний ринок. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2009, № 4, Т. 2. С.178-180

2. Прицюк Л. А. Економіко-організаційні засади діяльності посередників на автомобільному ринку. URL : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_4_4/218-223.pdf

3. Дикань В. Л. Стратегічне управління : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2013. URL: http://westudents.com.ua/knigi/-strategchne-upravlnnya-dikan-vl.html

4. Балджи М.Д., Доброва Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М. Торговельне підприємництво : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 112 с.

5. Роль бізнес-планування в оцінці ефективності діяльності організації. URL : http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201204

Кравчук Андріана Володимирівна*,

здобувачка вищої освіти на магістерському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

РЕГУЛЮВАННЯ РІВНЯ ПЛИННОСТІ КАДРІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Кон'юнктура ринку праці зумовлює перманентний рух персоналу та впливає на стратегію кадрового забезпечення будь-якого підприємства. Водночас сучасна кон'юнктура дозволяє роботодавцям вести виважену політику залучення та найму, а також формувати ширший запит щодо набору вимог до претендентів на вакантні посади. Однак за багатьма посадами та професіями виробничої сфери фіксується трудодефіцитна кон'юнктура [1] та виявляються структурно-змістовні диспропорції у співвідношенні параметрів попиту та пропозиції.

Ситуація, що склалася, обмежує вибірковість роботодавця при формуванні кадрового забезпечення: висуваються інші вимоги до організації робіт з пошуку та залучення претендентів; модифікується набір вимог та рівень значущості критеріїв діагностики професійної придатності фахівців; вимушено закладається висока вартість процесів адаптації та навчання нових фахівців. Таким чином, трудодефіцитна кон'юнктура обмежує можливості вибору претендентів, професійно-кваліфікаційний рівень яких відповідає цільовому запиту підприємства, а також впливає на зміну складу робіт та функціональний зміст діяльності менеджера з підбору персоналу. У цілому за наявної кон'юнктури на ринку праці зростає вартість комплектування трудового колективу й передчасне вивільнення фахівців (до рівня окупності вкладених у найм коштів) може посилювати негативні наслідки плинності кадрів.

Явище плинності кадрів активно досліджується вітчизняними та зарубіжними науковцями. Складні причинно-наслідкові зв'язки цього явища змушують реалізовувати багатопланові дослідження. Вивчається сила впливу різних факторів на рівень плинності кадрів [2-4]. Накопичені дані дозволяють відстежити зміни у силі впливу факторів плинності за різних умов ведення бізнесу; оцінити відмінності у впливі факторів на співробітників, диференційованих за критеріями (наприклад, вік, категорія, професійна підготовка, посада, стаж роботи в організації тощо). Знання факторів-детермінантів явища теоретично дозволяє запроваджувати превентивне управління, але багатокомпонентність їхнього впливу ускладнює його практичну реалізацію.

Як правило, явище плинності формується із двох основних компонентів: звільнення за власним бажанням та звільнення за порушення трудової дисципліни. Основою прийняття рішення про звільнення за власним бажанням (як ключової підстави плинності кадрів) є накопичена незадоволеність різними аспектами роботи на підприємстві. Накопичення негативної оцінки відбувається поступово в міру реалізації процесів найму та закріплення працівників. Д. Белов [5] та Т.Озернікова [6] наголошують на прямому впливі організації процесів управління персоналом на задоволеність та, як наслідок, більш інтенсивний рух кадрів. Тому рекомендації з нівелювання негативних наслідків плинності кадрів ґрунтуються на корекції поточних процесів управління персоналом, зокрема на вдосконаленні системи мотивації та оплати праці, програм адаптації, введення кар'єроорієнтованих траєкторій розвитку.

Системне бачення причинно-наслідкових зв'язків плинності кадрів концентрується в дослідженнях, спрямованих на виявлення факторів та обґрунтування підсумкової результативності процесів регулювання плинності кадрів. Як результуючі традиційно виступають: формування та розподіл трудових ресурсів [7], стабільність (стійкість) трудового колективу [8], зростання продуктивності праці [9]. У цьому напрямі відстежується вплив корекційних зв'язків, спрямованих на попередження надлишкової плинності кадрів та

---

* Науковий керівник - Піхняк Тетяна Андріївна, доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук

нівелювання її негативних наслідків, на системноутворювальні процеси, що формують належне кадрове забезпечення.

Традиційними методичними засобами діагностики зазначених причинно-наслідкових залежностей виступає соціологічний інструментарій, що включає опитування (анкетування та інтерв'ювання), спостереження, фокус-групи, контент-аналізи. Інструменти отримання та обробки даних багаторазово апробовані, визнані науковою спільнотою і часто використовуються в практичній діяльності для інтерпретації соціально-трудових відносин у колективі, характеристики соціально-психологічного клімату, оцінки залученості, лояльності та прихильності персоналу. Ці дані є необхідною, але недостатньою умовою при обґрунтуванні сили впливу факторів на рух кадрів в організації. Замовник цієї інформації – власник (роботодавець) справедливо зацікавлений у переведенні одержаних «соціальних» оцінок на економічну «мову». Система управління оперує вартісними категоріями та вимагає оцінки рентабельності процесу управління, а також обґрунтування окупності вкладених ресурсів. Тому сьогодні активно формується ще один напрямок регулювання плинності кадрів [10; 11], заснований на обґрунтуванні соціально-економічного ефекту корекційних впливів. Методичний інструментарій цього напряму розробляється, апробується та дозволяє розширити наявні методики регулювання плинності кадрів.

Таким чином, виділяються три теоретико-прикладні напрями до побудови корекційних впливів на плинність кадрів в організації, що відрізняються вибором вхідних та результативних змінних моделювання руху персоналу, а також вимогами до аналітичної обробки та формою подання підсумкових даних. Послідовність етапів регулювання плинності кадрів, що дозволяє в результаті провести обґрунтування економічної ефективності управлінського впливу, представлена в таблиці 1.

Таблиця 1. Структура та призначення дій щодо регулювання зайвого рівня плинності кадрів для підприємства

Найменування етапу	Цільове призначення етапу
Аналіз балансу рухуперсоналу за аналізований період	Визначення масштабу проблеми та джерел її локалізації
Аналіз структури та величини соціально-економічних збитків підприємства внаслідокплинності кадрів	Оцінка величини та структури втрат, а також виявлення ключових параметрів, на які необхідно впливати з метою зниження рівня плинності кадрів
Діагностика основ потенційної та фактичної плинності кадрів на підприємстві.	Обґрунтування предикторів, що обумовлюють зміну рівня плинност кадрів
Обґрунтування плану заходів щодо нівелювання негативних наслідків плинності та попередження подальшого зростання	Розрахунок окупності ресурсів, вкладениху регулювання та попередження плинності кадрів на підприємстві

Примітка. Складено автором

Аналіз балансу руху персоналу ґрунтується на оцінці динаміки низки показників, що характеризують кадрову забезпеченість (наприклад, коефіцієнтів обороту кадрів з прийому та вибуття, стабільності та змінності кадрового складу, а також показників фактичної, потенційної плинності кадрів та заходів їхньої інтенсивності). Діагностика темпу та величини змін у розрізі професійно-кваліфікаційних рівнів та (або) структурних підрозділів дозволяє зафіксувати наявність або відсутність проблеми зайвого рівня плинності кадрів, оцінити її негативний вплив та виявити джерело її локалізації.

Оцінка результативності балансу руху персоналу ґрунтується на порівнянні з нормативними значеннями коефіцієнтів фактичної та потенційної плинності. Зіставлення ускладнюється відсутністю репрезентативних даних систематичного моніторингу руху кадрового складу у галузевій статистиці. Специфіка діяльності, розмір підприємства, стадія його життєвого циклу та рівень фінансової стійкості, фактор сезонності і навіть посада працівника – все це суттєво впливає на нормативні значення коефіцієнта плинності. Тому не

є достатньою орієнтація на вилку нормативних значень 7-15%, що рекомендується в науковійлітературі [12]. Практиками фіксуються інші прийнятні для підприємств значення (табл. 2).

Таблиця 2. Коефіцієнт плинності кадрів у розрізі факторів-детермінант

Фактор	Значення, %	Фактор	Значення, %
Специфіка галузі діяльності:		Рівень управління:	
ІТ-технології	8-10	топ-менеджмент	2
виробництво	10-15	середня ланка	10
страхування	30	лінійні спеціалісти	20
торгівля	30-50	некваліфікований персонал	50
готельно-ресторанний бізнес	50-80		
громадське харчування (швидке харчування)	80		

Примітка. Складено автором за джерелами [5-7]

Діагностика нормативних значень коефіцієнта плинності ґрунтується на накопиченій на підприємстві регулярній статистиці балансу руху персоналу. Дані, що характеризують рух, співвідносяться із ступенем стійкості кадрового забезпечення та сукупними витратами на оновлення кадрового складу. Порівняння витрат є основою рішення про необхідність введення заходів з регулювання плинності кадрів до прийнятних нормативних значень. Наприклад, підприємству може бути вигідніше (у вартісному вираженні) вести політику економії фонду оплати праці працівників, що перебувають на випробувальному терміні, тоді й вищі значення коефіцієнта плинності за цією категорією будуть прийнятними для організації, навіть у разі значного перевищення нормативних значень на 10-15%.

Таким чином, ведення та аналіз балансу руху персоналу дозволяє встановлювати нормативні значення коефіцієнта плинності, прийнятні для конкретного підприємства.

Негативні наслідки зайвого рівня плинності кадрів підлягають економічній оцінці. Оцінка здійснюється через аналіз структури та величини соціально-економічного збитку підприємства. За незаперечної важливості результатів аналізу, на жаль, надійність і достовірність отриманих даних залежить від уміння менеджера з персоналу долати низку організаційних труднощів. Як правило, збір даних для аналізу економічних втрат вимагає залучення та узгодження інформації з різних структурних підрозділів, організації та проведення ресурсозатратного заходу – фотографії робочого дня, розробки та регулювання трудових норм. Тоді в організаціях із високим рівнем кадрового менеджменту багато зазначених операцій відпрацьовані та вбудовані в управлінський процес. Нормування праці, узгодженість потоків інформації – це ключові процедури, результативність реалізації яких характеризує політику попередження плинності кадрів та систему управління персоналом уцілому.

Список використаних джерел

1. Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И., Шарунина А.В. «Дороги, которые мы выбираем»: перемещения на внешнем и внутреннем рынках труда. *Экономический журнал Высшей школы экономики.* 2016. № 2. С. 201-242.

2. Ліплянська О. Аналіз основних підходів до вивчення плинності персоналу в організаціях URL: http://www. nbuv.gov .ua /portal /soc_ gum/znpip/1/2009_24/ RED_Zbirnyk24_12.pdf (дата звернення: 10.01. 2022).

3. Вагонова О.Г., Одінцова К.І., Досужий В.С. Визначення основних мотивів плинності кадрів на підприємствах в сучасних умовах господарювання. *Економічний вісник Національного гірничого університету.* 2015. № 2. С. 126–133.

4. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом : підручник. К. : Центр учбової літератури, 2011. 468 с.

5. Белов Д.С. Мотивация персонала и ее влияние на текучесть кадров предприятия. *Научный альманах.* 2016. № 4-1(18). С. 24-27.

6. Озерникова Т.Г. Системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности: учеб.пособие. Иркутск: БГУ, 2016. 183 с.

7. Шиповалов А.Г. Подходы к оценке трудовых ресурсов в регионах Сибири. *Экономика и управление.* 2014. № 16. С. 97-101.

8. Коцалап С.О., Уласевич В.Ю. Аналіз проблем плинності кадрів на підприємствах різних сфер діяльності. *Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит.* 2013. № 8. С. 67–71.

9. П'ятницька Г.Т. Дуальність наслідків плинності кадрів у внутрішній торгівлі. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету.* 2016. № 4. С. 114–128.

10. Никифоренко В.Г. Управління персоналом : навч. посіб.; 2-е вид., виправ. та доп. Одеса : Атлант, 2013. 275 с.

11. Єлисєєва Н.А. Управління плинністю кадрів як однією з актуальних проблем служб з управління персоналом. *Формування ринкової економіки :* зб. наук. праць. Спец. вип. : у 3-х т. Т. 3 «Соціально-трудові відносини: теорія і практика». К. : КНЕУ, 2010. С. 101–105.

12. Кибанов А.Я. Управление персоналом. М.: Инфрам-М, 2016. 459 с.

Крилова Яна Вячеславівна*,
здобувачка вищої освіти на бакалаврському рівні
юридичного факультету
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Після чіткого вибору курсу європейського розвитку Україна активно почала впроваджувати реформи для покращення стану економіки та ефективності публічного управління. Крім цього питання ефективності реформи децентралізації як важливої умови соціального та економічного розвитку держави залишається актуальним. Здійснені реформи дозволяють відкорегувати структуру управління, задовольнити потреби населення, підвищити соціальні стандарти на місцевому рівні і тим самим забезпечити ефективне поєднання інтересів місцевих громад і держави в цілому.

Реформування соціального сектору та запровадження нової системи соціальних стандартів на основі прожиткового мінімуму розпочалося 1999 р. Нова система соціальних стандартів ґрунтується на положеннях законів України «Про прожитковий мінімум», «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», Постанови КМУ «Про затвердження Методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які відносяться до основних соціальних і демографічних груп населення». Як з'ясувалося, запровадження таких соціальних стандартів у сфері доходів населення було передчасним та непідготовленим кроком. Ні законодавча, ні виконавча влади не змогли забезпечити ефективності цієї системи та дотримання соціальних стандартів навіть в умовах сталого економічного зростання [1, с. 83].

В Україні триває процес перебудови державних фінансів, розпочатий у 2014–2015 рр. у напрямі їхньої децентралізації. Відповідно до Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні основними повноваженнями органів місцевого самоврядування базового рівня у сфері соціального захисту населення визначено забезпечення розвитку об'єктів соціального та культурного призначення та надання соціальної допомоги через територіальні центри. Структурні підрозділи територіальних органів центральних органів виконавчої влади на базовому рівні вповноважені також надавати низку послуг соціального захисту населення, зокрема здійснювати виплату пенсій, субсидій, компенсацій, забезпечувати надання пільг тощо [2, с. 12].

* Науковий керівник - Крушинська Алла Вікторівна, доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету правління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук

Гостро стоїть питання необхідності поліпшення механізмів фінансування соціальної сфери з бюджету в умовах децентралізації, це обумовлено неефективністю соціальних послуг та їхньою низькою якістю. Причиною постійної неузгодженості діяльності бюджетних установ у соціальній сфері є багаторівнева структура органів публічної влади, недостатнє фінансування і відсутність ефективного моніторингу над фінансування необхідних програм соціального захисту. Крім цього, негативно впливає і відсутність правового регулювання діяльності бюджетних установ у сфері розпорядження доходами від інших видів діяльності, а також обмеження прав людини в сфері соціальних послуг, які виявляються у виборі постачальника, оскільки держава є монополістом у соціальній сфері.

Фінансове забезпечення соціального захисту населення України з кожним роком в абсолютному розмірі збільшується, водночас фінансові можливості держави є обмеженими, зважаючи на необхідність здійснення політики оптимального податкового навантаження на суб’єктів господарювання. Тому вдосконалення фінансового забезпечення системи соціального захисту населення потребує стимулювання державою багатоканального фінансування, активізації спрямування фінансових потоків суб’єктів господарювання в соціальну сферу [2, 14].

Задекларовані в Україні орієнтири децентралізації у сфері соціального захисту та соціального забезпечення сьогодні потребують адекватної зміни обсягів та механізмів фінансового забезпечення. В Україні досі відсутній механізм фінансування та функціонування соціальних установ в об'єднаних територіальних громадах. Формування системи соціального захисту населення на відповідних ієрархічних рівнях не завжди узгоджується з особливостями та соціально-економічними інтересами громади, оскільки не проводиться необхідний в умовах децентралізації аналіз потреби громади в наданні необхідних соціальних послуг та відповідно не здійснюється аналіз необхідного обсягу бюджетних коштів на їхнє надання [3, с. 78].

Система фінансування соціальної сфери в умовах децентралізації однозначно потребує змін. Варто проаналізувати основні недоліки системи фінансування соціальної сфери в умовах децентралізації, оскільки саме вони дають уявлення про головні напрямки вдосконалення. Серед основним недоліків можна виявити такі:

– низька ефективність та якість соціальних послуг;

– невідповідність повноважень органів публічної владі та реальної потреби суспільства;

– відсутність регулярного та повного фінансування установ публічної влади у сфері соціальних послуг;

– недієвий механізм бюджетного фінансування;

– відсутність правового регулювання діяльності бюджетної установи у сфері розпорядження доходами, що призводить до неефективного використання цих коштів;

– обмеження права громадянина на вибір постачальника соціальних послуг;

Отже, проаналізувавши систему фінансування соціальної сфери в умовах децентралізації, варто відзначити, що для вдосконалення механізму фінансування системи соціального забезпечення необхідно чітко визначити межі централізації та децентралізації у цій сфері. Це потрібно для того, щоб ефективно розподілити права та обов’язки органів публічної влади у всіх секторах соціального забезпечення відповідно до теоретично обґрунтованих принципів. Необхідно також враховувати потенціал територіальних громад та реальну можливість їх фінансування на певних рівнях (держава, регіон, район, громада). Це можна досягнути тільки за допомогою якісного законодавства з відповідними положеннями, що чітко визначають та розмежовують фінансові функції соціального захисту. Доцільно сформувати обґрунтований перелік соціальних послуг, які надаватимуться за рахунок бюджетних коштів на кожному рівні ієрархії системи соціального захисту населення з урахуванням норм та стандартів встановлених законодавством.

Список використаних джерел

1. Миська Г. В., Чапняк Н. І., Григоришин Н. О. Фінансування соціальної сфери в умовах децентралізійних змін. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ.* 2018. С. 82-89

2. Осіпова Л. В., Грицик Н. В., Фінансування соціального забезпечення в умовах децентралізації. *Класичний приватний університет.* 2019. С. 10-15

3. Степанова О. В. Фінансування соціального захисту в умовах децентралізації: зарубіжний досвід та національні реалії. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 22. С. 73–79.

Крупка Ігор Михайлович,

доцент кафедри аналітичної економії та міжнародної економіки
Львівського національного університету імені Івана Франка,
доктор економічних наук, доцент

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ПИТАННЯ

Питання фінансової безпеки є не просто одним зі складників національної безпеки, а чи не найважливішою серед них, значення якої зростає в умовах інтеграції вітчизняного фінансового ринку до світового фінансового простору. У світовій практиці фінансову безпеку будь-якої держави визначає, передусім, її фінансова незалежність, оскільки без неї говорити про жодну іншу незалежність, мабуть, немає сенсу. Сьогодні, на жаль, Україна значно залежна від зовнішнього фінансування з боку міжнародних фінансових інституцій, економічних інтеграційних об'єднань, урядів окремих країн, суб'єктів міжнародного фінансового ринку. Зростання обсягів міжнародного переміщення фінансового капіталу, пожвавлення інтеграційних процесів має для національної економіки України як позитивні, так і негативні наслідки, що спонукає країну розробити ефективний механізм нівелювання зовнішньоекономічних ризиків та нових глобальних викликів й гібридних загроз.

Фінансово-економічні кризи в Україні спричиняли переважно екзогенні, а не ендогенні чинники. Саме зростання рівня інтеграції національних фінансових ринків у світову фінансову систему внаслідок процесів глобалізації й лібералізації міжнародного переміщення грошового капіталу призводить до того, що кризи поширюються на інші країни. Тому забезпечення фінансової безпеки відкритої економічної системи України та гарантування макрофінансової стабільності має першочергове значення. Особливо актуальним це питання є нині для основного елемента вітчизняного фінансового сектору – банківської системи, оскільки вона є найбільш інтегрованою [4, с. 46-47], та значно залежить від іноземних фінансових інституцій та кон'юнктури на міжнародному фінансовому ринку [2, с. 168].

Водночас більшість з складників фінансової безпеки держави знаходить своє практичне втілення на фінансовому ринку, власне, на ньому взаємодіють усі суб'єкти національної економіки, намагаючись досягти відповідного рівня фінансової безпеки. Для оцінювання рівня відповідності фінансового ринку критеріям і стратегії фінансової безпеки держави, потрібно враховувати такі взаємопов'язані елементи: 1) безпеку сегментів фінансового ринку та фінансових посередників; 2) роль центрального банку, його законодавчі функції і надійність механізму їхньої практичної реалізації; 3) здатність фінансового ринку до взаємодії як між його окремими суб'єктами, так і з державними та саморегулювальними (громадськими) організаціями щодо вироблення довго- і короткотермінових цілей розвитку національної економіки.

Концептуально фінансову безпеку держави (реальні й потенційні загрози) доцільно аналізувати на таких рівнях: мікро – безпека інститутів фінансового ринку; мезо – гарантування стабільності функціонування на рівні підсистем та окремих сегментів фінансового ринку і ринку фінансових послуг (нечесна конкуренція, цінові змови та поділ

ринку, концентрація (монополізація) ринку тощо); макро – макроекономічна нестабільність та загрози з боку інших сфер (галузей) національної економіки (наприклад, дефіцит державного бюджету, інфляція, безробіття, рецесія); міжнародному рівні – передусім небезпека імпорту зарубіжних і світових фінансових криз, залежності банківської системи від однієї країни чи їхніх об'єднань, зниження кредитного рейтингу держави тощо [1, с. 487]. Для фінансових посередників усі загрози варто розділити на ті, які надходять з боку зовнішнього та внутрішнього середовища і виокремити причини їх виникнення, якими можуть бути: недостатня адаптація до постійних змін кон'юнктури, неплатоспроможність суб'єктів господарювання, зростання шахрайства та злочинності у фінансовій сфері, споживчий менталітет громадян та недостатній рівень їхньої фінансової грамотності, неналежне дотримання фінансового моніторингу працівниками через невідповідний професійний рівень та низьку відповідальність тощо.

Зазначимо, що фінансова безпека банків та інших посередників на фінансовому ринку залежать також від економічних нормативів, їхньої обґрунтованості й безумовного дотримання. Нестабільність фінансового стану значної кількості вітчизняних банків є чи не основною загрозою фінансовій безпеці України. Масове недотримання фінансовими посередниками (або лише тими з них, які мають системне значення) параметрів (нормативів) власної фінансової безпеки може призводити до загроз стабільності функціонування окремих сегментів фінансового ринку (наприклад, банківської системи), а то й становити потенційну загрозу на макрорівні для безпеки всього фінансового простору країни.

Вважаємо, що вирішення проблеми фінансової безпеки країни неможливе лише з використанням суто монетарного інструментарію, а повинно враховувати весь комплекс питань, пов'язаних з безпекою національної економіки. Водночас на міжнародному рівні лібералізація переміщення грошового капіталу поставила перед національними органами фінансового нагляду й регулювання низку серйозних питань, потребує зусиль з координації їхніх дій або ж їх реформування, часткового перегляду вітчизняного законодавства. На наш погляд, основними загрозами на міжнародному рівні є зростання частки іноземних банків в активах банківської системи країни та локальні й глобальні фінансові кризи. Проте аналіз світового досвіду діяльності іноземних банків не дав однозначного результату [3, с. 67-68], оскільки країни різняться як за глибиною проникнення іноземного капіталу в банківську систему, так і походженням його основної частини. Наголосимо, що за умов належного регулювання діяльності іноземних фінансових посередників можна досягти поліпшення структури та безпеки фінансової системи країни. Зважаючи на це, для розвитку національної економіки чинна вітчизняна модель нагляду та регулювання фінансового ринку потребує суттєвої корекції і нових підходів. Саме від гнучкості та адаптивності державної мікро- та макропруденційної політики залежить можливість використання переваг і нівелювання вірогідних загроз, забезпечення розвитку фінансового ринку і фінансової стійкості національної економіки України.

Список використаних джерел

1. Крупка І. М. Теоретико-методологічні засади та особливості функціонування фінансового ринку України: Монографія. Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 823 с.

2. Крупка І. М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки. *Бізнес інформ*. 2012. № 6. С. 168–175. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2012-6_0-pages-168_175.pdf.

3. Стубайло Т. Інтеграція іноземного банківського капіталу в країни Центральної та Східної Європи. *Схід. 2011. № 2 (109). С. 66-70.* URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/33090/16-Stubaylo.pdf?sequence=1.

4. Шірінян Л. В., Шірінян А. С. Методологія комплексної оцінки відкритості ринків банківських і страхових послуг України. *Економіка України*. 2017. № 12. С. 34-51. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2017_12_4.

Крушинська Алла Вікторівна,
доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук

ОБҐРУНТУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПІЛЬГИ ЗІ СПЛАТИ ПДВ ЗА УМОВИ КАТЕГОРИЗАЦІЇ ЗАСОБІВ РОЗМІЩЕННЯ

Одним з інструментів структурних перетворень економічної системи є запровадження пільгових режимів оподаткування. Необхідність формування податкового режиму здатного стимулювати напрями та види діяльності є проблемою, актуальність вирішення якої доводилась неодноразово. Проте, незважаючи на те, що їхнє запровадження дозволить вивести управління соціально-економічними процесами на якісно новий рівень та є способом ефективної організації регіональної економіки, що цілком відповідає загальнодержавним інтересам, досі стимулююча функція податків в Україні піддається критиці як з боку науковців, так представників органів влади. Серед шляхів вирішення однієї з груп проблем, пов'язаних з пільговим оподаткуванням, необхідно виділити максимальне звуження їхньої спрямованості на вирішення конкретних пріоритетів галузевого чи територіального розвитку.

Одним з таких об’єктів є туристична галузь, яка, до речі, має чітко виражене одночасне поєднання територіального та галузевого аспектів свого функціонування. Перспективність розвитку туристичної галузі для економіки України, як країни з багатим туристичним потенціалом неодноразово доводилась, у тому числі й супутніх туризму галузей готельного та ресторанного бізнесу.

Проте не всі податкові пільги мають стимулювальний ефект. Так з 1 січня 2021 року запрацювали зміни до Податкового кодексу України [1] щодо податкових пільг та стимулів для підтримки діяльності у галузі креативних індустрій, культури, туризму, спорту та інших гуманітарних сферах. Законом України № 962 від 4 листопада 2020 р. [2] запроваджено знижену ставку ПДВ у розмірі 7% для операцій з постачання послуг, пов’язаних зі сферами культури й туризму, зокрема операцій з постачання послуг з тимчасового розміщування (проживання), що надаються готелями та подібними закладами. Впровадження пільгового оподаткування для суб’єктів туристичної індустрії, безумовно, є кроком вперед, проте зазначена податкова преференція швидше спрямована на підвищення цінової доступності послуг з тимчасового розміщення, ніж на стимулювання розвитку, власне, засобів розміщення.

Зважаючи на актуальність розвитку готельного господарства в Україні і його належного забезпечення та орієнтуючись на показники міжнародних рейтингів, де саме категоризація готелів має важливе значення при їх виборі туристом, вважаємо за необхідне внести зміни до пільги зі сплати податку на додану вартість для підприємств готельного господарства таким чином, щоб пільга несла стимулювальний ефект, а саме передбачити одержання податкової пільги зі сплати ПДВ у розмірі 7% за умови отримання готелем категорії «три зірки» і вище (табл. 1). Надання податкової пільги з ПДВ за умови категоризації готелів повинно стимулювати власників готельного бізнесу до вкладання інвестицій в засоби розміщення та розбудову туристичної інфраструктури, що в кінцевому підсумку дасть підвищення якості готельних послуг до європейських стандартів. Крім того, розмір податкової пільги в розмірі 7% веде за собою суттєве недоотримання зобов’язання з ПДВ – понад 266 млн грн, але з урахуванням наших пропозицій, крім важливого економічного та соціального ефекту для галузі, ми зможемо компенсувати 60,3 % недоотриманих бюджетних надходжень, причому в розрахунку на одного туриста цінова вигода в середньому складе лише 21 грн (за добу перебування).

Таблиця 1. Розрахунок податкової пільги зі сплати ПДВ за умови катеризації засобів розміщення

Показники	Усього	Готелі та аналогічні засоби розміщення	Інші засоби розміщення	Готелі класу «три зірки» і вище
1	2	3	4	5
Всього юридичних осіб колективних засобів розміщення, шт.	1626	792	834	244
Загальна кількість місць у колективних засобах розміщування, шт.	186840	75667	111173	23424
Кількість осіб, які перебували в колективних засобах розміщування, ос.	4604935	3693556	911379	1143403
Кількість ночівель осіб у колективних засобах розміщування, шт.	12446841	7040927	5405914	2169174
Середня тривалість перебування осіб у колективних засобах розміщування, діб	3	2	6	2
Коефіцієнт використання місткості колективних засобів розміщування	0,21	0,33	0,27	0,35
Дохід від надаваних послуг у готелях та аналогічних засобах розміщування, грн.	9948227	9656890	291337	3218963
Дохід від продажу номерів у готелях та аналогічних засобах розміщування, грн.	7407284	7178415	228868	2392805
Середня вартіть однієї ночівлі, грн.	595	1020	42	1157
Середня вартість 1 доби перебування (додаткові послуги), грн.	799	1372	54	1452
Сумарна вартість 1 доби перебування, грн.	1394	2391	96	2609
Податкове зобов'язання з ПДВ (ставка 20 % (врозрахунку на 1 особу), грн.	119	204	8	231
Податкове зобов'язання з ПДВ (ставка 20 %), всього грн.	1481456734	1435683088	45773645	501946975
Податкове зобов'язання з ПДВ (ставка 7 % (в розрахунку на 1 особу), грн.	98	167	7	183
Податкове зобов'язання з ПДВ (ставка7 %), всього грн.	1214885750	1178471398	36414352	396156335
Недоотримання бюджетних надходжень з ПДВ, грн.	-266570983	-257211690	-9359293	-105790639
Збільшення бюджетних надходжень, грн				160780344
Вигода для туриста (в розрахунку на 1 особу), грн	21	37	2	49
Зменшення суми бюджетних втрат, %				60,31

Примітка. Розраховано автором на основі [3].

Таким чином, нами доведено, що надання податкової пільги зі сплати ПДВ не сприятиме підвищенню стандартів якості обслуговування на вітчизняному ринку засобів розміщення, тоді як надання податкової пільги зі сплати ПДВ за умови категоризації засобів розміщення матиме виражений стимулювальний ефект.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України : Закон України № 2755-VI від 2 грудня 2010 року. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text.

2. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму та креативних індустрій : Закон України № 962-IX від 04 листопада 2020 року. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/962-20#Text.

3. Економічна статистика. Економічна діяльність. Туризм. Сайт державної служби статистики. URL : http://www.ukrstat.gov.ua.

Кучабський Олександр Георгійович,
професор кафедри регіонального розвитку
Гданського університету (Польща),
доктор наук з державного управління, професор

Довгань Владислав Валерійович,
аспірант Вінницького державного педагогічного університету
імені Михайла Коцюбинського

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ МУЗИЧНОЇ ОСВІТИ: ДОСВІД НІМЕЧЧИНИ ТА ВЕЛИКОБРИТАНІЇ

Ключову роль у формуванні музичної освіти в різних країнах відіграють соціокультурні умови. В одних країнах це вплив педагогічних традицій, таких як: метод Кодаї в Угорщині, метод Орфа в Німеччині, або метод Судзукі в Японії, – в інших це можуть бути загальні аспекти освітньої політики, а саме: вплив оцінки суспільства, ступінь прихильності до прийнятих програм тощо [1]. Усі ці фактори формують музичну освіту в тій чи тій країні. За умови порівняння досвіду різних країн є можливість виявити найвдаліші способи розв’язання проблем, пов’язаних із здобуттям музичної освіти.

Перетворення у сфері музичної освіти проходять у всьому світі. Так, у Великій Британії відомий музичний діяч Даррен Хенлі запропонував уряду свої рекомендації щодо модернізації музичної освіти. Багато проблем, які порушуються в цих рекомендаціях, ідентичні проблемам музичної освіти і в Україні. На деякі з них уряд відреагував та вніс поправки до законодавства. Цей досвід цінний для вітчизняної системи музичної освіти тим, що дозволяє виявити варіанти вирішення загальних питань у досліджуваній сфері [2].

Так, відповідно до федерального устрою ФРН 16 німецьких федеральних земель автономно управляють своїми освітніми системами. На загальнонаціональному рівні федеральний уряд розробляє загальні вказівки, характер яких визначає постійно чинна рада при Міністерстві культури. У цих вказівках містяться рекомендації щодо музичної освіти у школах, профільних освітніх закладах, для педагогів, по роботі з особливо обдарованими дітьми. На відміну від багатьох країн, у Німеччині місцева влада надає велику підтримку в забезпеченні різними навчальними матеріалами, в реалізації навчальних програм, оскільки музична освіта вважається обов’язковою в державних школах і розглядається як невід’ємна частина сучасної освіти. Одна з найавторитетніших музичних організацій – це Музична Рада Німеччини, до якої входять музичні ради 16 земель та близько 90 музичних організацій. Рада забезпечує своїх членів всією необхідною інформацією в галузі освіти, культурного життя, соціально-правової політики; один із головних напрямів роботи цієї ради – підтримка молодих талановитих людей. З цією метою під егідою ради організовують різні концерти, фестивалі, майстер-класи [1].

У Великій Британії існує подібнаорганізація – Рада мистецтв. Згідно з рекомендаціями Даррена Хенлі, міністерство освіти та міністерство культури, ЗМІ та спорту мають спільно з Радою мистецтв розробити загальнонаціональну програму музичної освіти у Великій Британії, в якій будуть чітко викладені основні мета та завдання музичної освіти [2].

Коротко розглянемо систему музичної освіти Німеччини. Заняття музикою починаються з раннього віку – з 3-5 років. Що характерно, заняття проходять поза сім'єю: у дитсадку, підготовчих класах. Форма викладання залежить від переваг педагога. Музична освіта присутня на всіх рівнях освітнього процесу, що займає близько 9–0 років. Учні

отримують один або два уроки на тиждень, але їхня кількість може змінюватись, оскільки існує можливість вибору серед інших творчих предметів [1].

Середні школи – гімназії, загальноосвітні школи – мають базовий музичний курс, це 2–3 години на тиждень; заклади додаткової освіти пропонують більш інтенсивні заняття – 5–6 годин на тиждень для дітей, які обирають музику як іспит. Але не всі школи можуть запропонувати такі умови. Також останнім часом відсоток тих, хто обирає музику як випускний іспит, сильно знизився. Багато хто вважає, що проблема в тому, що очікуваний успіх у музиці пов'язаний з володінням будь-яким інструментом, що може бути досягнуто лише за допомогою додаткових уроків за межами школи. Але, незважаючи на це, близько 250 середніх шкіл пропонують безкоштовну музичну освіту, навчання грі на інструменті як інтенсивний курс із поглибленим вивченням музики; ці школи готують дітей до вступу до ВНЗ (вищі музичні школи, консерваторії) [1].

У Німеччині добре розвинена приватна практика педагогів; важко назвати їхню точну кількість та оцінити їхній внесок у музичну освіту, однак їхня роль велика у маленьких містечках та сільських громадах, які не мають музичних шкіл. Спеціальні музичні школи – одні з найважливіших закладів музичної освіти, їхні програми розраховані на людей будь-якого віку. У Німеччині близько 980 таких шкіл, більшість – державні. Їхня основна функція– забезпечення гарної, якісної початкової освіти, підтримка аматорських занять музикою, виявлення музичних талантів [1].

Ще одна особливість такої освіти – це існування народних університетів, навчання дорослих, заняття після роботи. Курс дуже великий, є комплекс теоретичних предметів, також є можливість виступати в ансамблях; щорічно понад 100 тис. осіб беруть участь у подібних заходах. Є повна свобода для творчості та самовираження [1].

Як і в багатьох країнах, у Великій Британії спостерігається зниженням інтересу до класичної музики; так, з 700 опитаних людей віком 14–24 років більшість висловили негативне враження про заняття мистецтвом у середній школі; менша половини опитаних вважає цей предмет творчим чи художнім. Як виявилося, найнепопулярнішими предметами стали музика та фізика [1]. Саме таке складне сприйняття музики як шкільного предмета, ймовірно, є причиною того, що лише невелика частка молодих людей вибирають музику як випускний іспит. У відсотковому зіставленні це 1% від усіх тих, хто складає іспити [2]. Багато учнів розглядає заняття музикою як індивідуальні заняття на інструменті з педагогом, але у зв'язку з негативними тенденціями в матеріальному забезпеченні лише 1% учнів у Великій Британії та Уельсі отримують такі спеціальні уроки, у Шотландії – 5–8% [1]. На думку Даррена Хенлі, найкраща модель музичної освіти повинна бути збалансованою та складатися із занять у класі, занять на інструменті та занять з вокалу під керівництвом професійних педагогів-музикантів. Цей комплекс і є ключем до успіху. На жаль, у Великій Британії не в кожному закладі, організації є такий комплекс навчання, який міг би підняти престиж музичної освіти [2, с.8].

Окремого розгляду потребують питання фінансування музичної освіти. Так, Федеративна Республіка Німеччина створила високорозвинену систему субсидування музики. Вона включає не лише державне фінансування суб'єктів на федеральному, регіональному та муніципальному рівнях, але й велику кількість некомерційних та приватних організацій, які роблять значний внесок у музичне фінансування за рахунок пожертвувань, ресурсів фонду, членських внесків, корпоративного спонсорства та багатьох інших форм підтримки. Державне фінансування музики здійснюється державним сектором, а саме федеральним урядом, урядом федеративних земель та муніципалітетами [3].

У Німеччині існує громадська думка, що державне фінансування музики – це важлива константа для музичного життя. Показниками якості та різноманітності культурного життя є оперні театри, оркестри, державні музичні школи, існування яких було б неможливе без значного обсягу державного фінансування. Завдяки цьому є можливість довгострокового планування, яке забезпечує життєздатність та працевлаштування для музикантів та дає нові поштовхи для розвитку музичного мистецтва [3].

Більшість державних оперних театрів, найбільших симфонічних оркестрів у Європі підтримуються та фінансуються на федеральному рівні. Державні опери у Берліні, Гамбурзі, Дрездені, підтримуються лишео за допомогою відповідних федеральних земель – регіональних урядів. Муніципальні бюджети Лейпцига, Мюнхена та Кельна фінансують такі значні та всесвітньо відомі оркестри, як: Лейпцизький Гевандхаус оркестр, Мюнхенський філармонічний оркестр та оркестр Гюрцених у Кельні. В окремих випадках уряд сам страхує найбільш значні ансамблі чи державні оперні театри. Відповідальність за пряме фінансування музики обмежується у Німеччині федеральним рівнем структури. У цілому ж, у Німеччині федералістська структура посилила роль муніципалітетів та земель у культурній та музичній політиці [3].

У Великій Британії також сформувалась власна модель фінансування музичної освіти. До неї входить фінансування центрального уряду, фінансування Ради мистецтв, фінансування місцевих органів влади, фінансування національної лотереї, кошти батьківських внесків. Крім того, для національних та місцевих проєктів фінансування може бути здійснено із приватних джерел, за рахунок благодійних організацій та фондів, спонсорства від промислових організацій. Уряд Великої Британії має намір продовжувати фінансування молодіжних музичних організацій; ця обставина може сприяти підняттю рівня музичної освіти. Державне фінансування повинно бути спрямоване на розвиток молодого населення, на підтримку молодих талановитих виконавців [2].

Рада мистецтв Англії розробила програму Take It Away, яка надає кредити на придбання інструментів; визнано, що її діяльність слід продовжувати. На думку Даррена Хенлі, вона повинна бути зосереджена на наданні кредитів для тих, хто навчається очно з будь-якого віку. Важливо, щоб молоде покоління могло вчитися на якісних інструментах [2, с.12].

Отже, процеси модернізації системи музичної освіти спостерігаються в багатьох країнах. Однак важливо відзначити, що за кордоном темпи перетворень – оптимізації/модернізації –значно вищі, ніж в Україні.

Для підтримки високого рівня музичної освіти ФРН розробила високорозвинену систему фінансування музики, до якої входять державне фінансування на всіх рівнях (федеральне, регіональне, муніципальне), приватні організації, фонди, пожертвування, членські внески, корпоративне спонсорство та багато іншого. Окрім прямої фінансової підтримки музичної культури в державному секторі, парламент та уряд ФРН на федеральному та регіональному рівні може здійснювати вирішальний вплив на розвиток музичного життя через законодавство та адміністративні заходи. Наприклад, на федеральному рівні існує низка правил у податковій, соціальній, молодіжній, правовій, економічній та зовнішній політиці, які торкаються культури та мистецтва.

Велике значення має робота Музичної Ради Німеччини (аналогічно до Великої Британії), головне завдання якої – організація та фінансова підтримка національних конкурсів, фестивалів, майстер-класів, з метою виявлення молодих талантів та їхнього подальшого просування. Заохочується діяльність народних університетів, навчання дорослих після роботи. Ця освіта дає можливість виступати в аматорських ансамблях, оркестрах, хорах, брати участь у національних аматорських фестивалях. Музична освіта присутня на всіх етапах навчання (базовий музичний курс у загальноосвітніх школах становить 2–3 години на тиждень). Розвинена система приватного викладання. Музична культура у ФРН дуже багата і різноманітна, але вона також модернізується в деяких питаннях. Відмінною особливістю є те, що ФРН у вирішенні цих питань спирається на історичний досвід, традиції, думку провідних фахівців у цій галузі.

Отже, слід наголосити, що сформована на вітчизняних теренах система побудови музичної освіти немає аналогів у світі. Її унікальність полягає у термінах та якості підготовки музиканта-професіонала, які розпочинаються ще із дошкільного віку (5–6 років) і тривають до моменту завершення навчання в академії або консерваторії. Таким чином, однією із головних проблем розвитку музичної освіти в Україні є брак фінансування. Тому, на нашу думку, доцільно переглянути шляхи та визначити можливі джерела фінансування

музичної освіти на всіх рівнях підготовки. Крім того, важливо проводити заходи із популяризації культури і мистецтва серед населення у тому числі шляхом заохочення підготовки молодих музикантів.

Список використаних джерел

1. Как учат музыке за рубежом. Сост., авт. предисл. Д.Дж. Харгривз, А.К. Норт. М. : «Классика-XXI век». 2009. 258 с.

2. Music Education in England the government response to Darren Henley. Review of Music Education. London, 2019. 56 p.

3. Sordermann M. Public and Private funding of music. *Deutsches Musik informations zentrum*. Berlin, 2011. 28 p.

Кудельський Віталій Едуардович,

доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидат економічних наук

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОВИКОРИСТАННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Зростання потреб зумовлює збільшення обсягів використання ресурсів та спостерігається виснаження природних родовищ і забруднення довкілля. Тому питання ресурсосозбереження особливо актуальні для України, оскільки наша країна не забезпечена повною мірою власними ресурсами. А світовий досвід свідчить про раціональне природокористування та ресурсозбереження, яке повинно забезпечувавтися завдяки впровадженню ефективних систем управління наявними ресурсами.

Функціонування системи управління ресурсовикористанням на підприємстві здійснюється на базі документації внутрішнього користування, завдяки чому забезпечуються:

- розробка нормативних показників витрат товарно-матеріальних ресурсів;
- інтеграція управління ресурсозбереження в загальну єдину систему управління суб’єктом господарювання;
- облік та контроль за виконанням ресурсозберігаючих технологій на підприємстві;
- виявлення проблем та вжиття заходів щодо ресурсовикористання;
- оцінювання економічної, екологічної і соціальної ефективності ресурсозберігаючих заходів;
- запровадження інформаційно бази даних про результати реалізації ресурсозберігаючої політики на підприємстві [1, с. 67].

Практичне запровадження схеми управління передбачає створення окремих або вбудованих організаційних структур, які виконуватимуть функції спостереження та корегування ресурсозберігаючих процесів на виробництві (рис.1).

Практичне запровадження запропонованої схеми управління ресурсозбереженням на підприємстві є важливою умовою планомірного зростання ресурсоефективності виробництва і спроможне забезпечити формування самовідтворювального управлінського механізму, який містить такі компоненти:

– виявлення проблем ресурсозберігаючих заходів та формування на цій основі адекватної управлінської політики підприємства щодо ресурсозбереження;

– планування та розроблення організаційно-технічних заходів ресурсозберігаючої діяльності підприємства;

– економічне, організаційне, технологічне і нормативне забезпечення виконання планових завдань та реалізації ресурсозберігаючих заходів;

– моніторинг, коригування та попереджувальних впливів на ресурсозберігаючі процеси;

– створення інформаційної бази та звітності про результати проведення ресурсозберігаючої політики;

– поетапний аналіз результатів ресурсозберігаючої діяльності суб'єкта господарювання;

– оцінку системи управління ресурсозберігаючою діяльністю підприємства та ефективність її функціонування;

– удосконалення системи управління ресурсозбереженням з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів [2, с. 52].

Рисунок 1. - Схема управління ресурсовикористанням на підприємстві

Примітка. Побудовано автором.

Отже, для вирішення внутрішніх (господарських) проблем організації управління ресурсозбереженням на підприємстві необхідно надати додаткові повноваження (зобов'язання) менеджерам структурних підрозділів підприємства, а також створити з комісію зі складу цих керівників для реалізація запропонованих заходів. На нашу думку, така система управління підвищить конкурентоспроможність підприємства, підвищить ефективність використання наявних ресурсів та не збільшить витрат на залучення додаткових фахівців з ресурсозбереження. Проте удосконалення системи управління на підприємстві не вирішить проблеми ресурсозбереження на підприємстві, окрім того постає необхідність оновлення основних засобів виробництва, застосування енергозберігаючих технологій, підвищення швидкості обігу капіталу, підвищення продуктивності праці, скорочення витрат живої праці, автоматизація виробництва, оновлення асортименту продукції, зменшення собівартості продукції та ін.

Список використаних джерел

1. Британська Н. Н., Левицька І. В. Стратегії підприємства в процесі конкурентної боротьби. *Економічні студії: науково-практичний економічний журнал.* 2017. № 2 (15). С. 64-71.

2. Хадарцев О.В. Політика ресурсозбереження в Україні в аспекті закордонного досвіду: проблеми і перспективи. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* 2015.№15.ч.4.С.50-53.

3. Баландіна І. С. , Методичні підходи щодо визначення напрямів ресурсозбереження. *Ефективна економіка.* 2016. № 9. URL: http://www.economy .nayka.com.ua/?op=1&z=5154.

4. Захарченко О.В. Управління ресурсозбереженням на підприємстві. *Вісник Сумського національного аграрного університету.* 2015. Вип. 4. С. 122-127. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_ekon_2015_4_26.

Кулинич Роман Омел'янович,
завідувач кафедри математики, статистики та інформаційних технологій Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, доктор економічних наук, професор

Кулинич Омел'ян Іванович,
професор кафедри математики, статистики та інформаційних технологій Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, доктор економічних наук, професор

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПОДІЛЛЯ

Результати господарсько-фінансової діяльності регіонів (підприємств і організацій) за визначений період (місяць, квартал, рік) або ж на певну дату характеризуються абсолютними, відносними і середніми величинами. Ефективне господарювання вимагає своєчасної та об'єктивної їх оцінки.

Для вирішення цього завдання можна застосувати метод комплексних статистичних коефіцієнтів. Вихідним у використанні цього методу є врахування таких моментів:

- встановлення переліку показників соціально-економічного розвитку регіонів (господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій), а також регіонального індексу людського розвитку;
- розрахунок комплексного показника для оцінки результатів соціально-економічного розвитку (господарсько-фінансової діяльності) та регіонального індексу людського розвитку;
- визначення місця окремого регіону (підприємства чи організації) в їх сукупності;
- розрахунок комплексного коефіцієнта сталого розвитку Поділля.

Комплексний показник вагомості відхилень абсолютних, відносних та середніх величин (показників) сталого розвитку (соціально-економічного розвитку, господарсько-фінансової діяльності) розраховують за формулою [1-3]:

$$K_B = \sum \frac{x_{\max} - x_i}{x_{\max} - x_{\min}} + \sum \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}},$$

де $K_в$ – комплексний коефіцієнт вагомості відхилень;

x_i – значення показника сталого розвитку регіону;

x_{min}, x_{max} – відповідно мінімальне та максимальне значення показника.

Розглянемо на прикладі даних табл. 1 методичний підхід оцінки сталого розвитку Поділля за значеннями показників валового регіонального продукту в динаміці (за 2004-2019 рр.).

Узагальнення даних табл. 1 за 2004-2019 рр. щодо рейтингової оцінки сталого розвитку Поділля (на основі показника «Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн») свідчить про лідируючу позицію Вінницької області.

Таблиця 1. Валовий регіональний продукт України та Поділля в динаміці

Роки	Валовий регіональний продукт, млн грн				У % до ВВП України			Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн		
	Україна*	Вінницька	Тернопільська	Хмельницька	Вінницька	Тернопільська	Хмельницька	Вінницька	Тернопільська	Хмельницька
2004	345113	8123	3948	6344	2,4	1,1	1,8	4700	3516	4549
2005	441452	10207	5137	7958	2,3	1,2	1,8	5966	4603	5764
2006	544153	12414	6452	9603	2,3	1,2	1,8	7328	5819	7023
2007	720731	15381	8276	12339	2,1	1,1	1,7	9159	7510	9100
2008	948056	20094	10618	16061	2,1	1,1	1,7	12061	9688	11932
2009	913345	20104	11173	15758	2,2	1,2	1,7	12145	10240	11780
2010	1082569	23589	12726	18096	2,2	1,2	1,7	14332	11713	13602
2011	1302079	29099	16294	22843	2,2	1,3	1,8	17768	15055	17260
2012	1459096	33024	17957	26237	2,3	1,2	1,8	20253	16644	19920
2013	1522657	36191	18085	26426	2,4	1,2	1,7	22303	16819	20165
2014	1586915	43990	21676	32162	2,8	1,4	2,0	27249	20228	24662
2015	1988544	59871	26656	41088	3,0	1,3	2,1	37270	24963	31660
2016	2385367	74411	31072	48859	3,1	1,3	2,0	46615	29247	37881
2017	2983882	92427	40747	63882	3,1	1,4	2,1	58384	38593	49916
2018	3560596	111498	49133	75646	3,1	1,4	2,1	71104	46833	59583
2019	3978400	129162	57152	83034	3,2	1,4	2,1	83175	54833	65916
Рейтинг†	–	–	–	–	–	–	–	1	3	2

Джерело: [4]

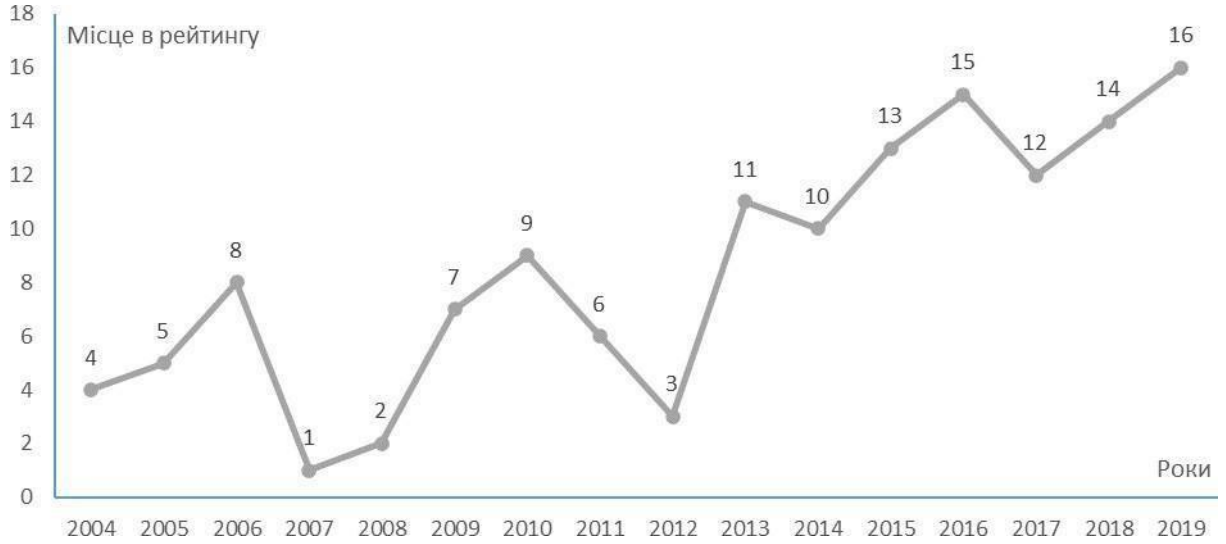

Рисунок 1. - Динаміка комплексного коефіцієнта сталого розвитку Поділля за 2004-2019 рр.

Примітка. Розраховано авторами за [2-4]

* Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

† Розраховано авторами методом комплексних статистичних коефіцієнтів за вищенаведеною формулою.

Додатково визначений рейтинг років за значенням комплексного коефіцієнта сталого розвитку Поділля в динаміці відобразимо графічно.

Отже, за період дослідження спостерігаємо циклічний перехід від найгірших умов сталого розвитку до найкращих умов у 2007 та 2012 рр. та наступним їх погіршенням у 2013-2019 рр.

На основі наведеного науково-методичного підходу та з використання комп'ютерного опрацювання вихідних даних методом комплексних статистичних коефіцієнтів слід продовжити вивчення сталого розвитку на основі показника "Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу, грн" для регіонів України з метою формування відповідної аналітичної бази вироблення соціально-економічної політики держави на перспективу.

Список використаних джерел

1. Кулинич Е. И. Статистическая оценка факторов хозяйственной деятельности заготовительных организаций. М. : Финансы и статистика, 1983. 192 с.
2. Кулинич О. І., Кулинич Р. О. Теорія статистики: підруч. [7-ме вид. , перероб. і доп.]. К. : Знання, 2015. 239 с.
3. Парфенцева Н. О., Кулинич Р. О. Статистичне вивчення соціально-економічного розвитку України : підруч. К.: ВПД "Формат", 2011. 456 с.
4. Валовий регіональний продукт (2004-2019). URL : http://www.ukrstat.gov.ua

Lapyga Ihor

Associate Professor of the Digital Economy and Systems Analysis Department,
Kyiv National University of Trade and Economics,
PhD in Pedagogics, Associate Professor,

Dovzhenko Katerina

Applicant of the Bachelor Level of Higher Education
Kyiv National University of Trade and Economics,

ARTIFICIAL NEURAL NETWORK TECHNOLOGY FOR FORECASTING DATA OF ACTIVITIES AGRICULTURAL ENTERPRISES

Perspective area in the modern economic development of the agro-industrial complex of Ukraine is the agricultural enterprises' activities digitalization. The largest number of scientific publications is devoted to solving problems associated with the digital transformation of farm management systems [1, 2], precision farming [3, 4], and automation of monitoring of various climatic parameters [5, 6]. At the same time, still far not enough attention was paid to the use of neural networks for the creation and implementation of automated systems for predicting the performance indicators of agricultural enterprises.

Neural networks using, similar to other technologies, based on the observance of a certain sequence of actions stages. At the using neural networks technology to build forecasting models based on the data time series on the activities of an agricultural enterprise, at the first initial stage, it is important to check for the presence of periodicity in the analyzed data, since this simplifies the choice of a neural network model. In our research, the frequency and trend of the analyzed data series were identified using a graphical method, in particular, by constructing a line graph. In addition, the Fourier spectral analysis method was also used, in which the periodicity behind the largest peak was revealed on the constructed periodogram. At the second stage of building a neural network, the time series data was checked for continuity and categorically. For continuous data reporting, a regression method was used, and for categorical presentation, a classification method was used. At the third stage of the neural network building, was excluded using the last period of the initial data when training the network, and leaving for crosschecking the effectiveness of the

network. At the fourth stage, a network training strategy was chosen. The most frequently used strategy is “Automated neural network”, which specifies parameters for training, control, and test samples. At the fifth stage of the neural network construction, the type of the training network was indicated, in particular, the networks of multilayer perceptron’s were used for the data time series. To calculate the prediction error of the neural network, the sum of squares function was used. Identical and logistic functions were used for hidden neurons, and identical activation functions were used for output neurons. Have implemented our network training. At the sixth stage, training results of the neural network were analyzed based on the performance indicators of the network, the normality of the residual distribution, and the error magnitude on cross-validation.

Because of the technology described above application, a model was built to predict the indicators of volume contributed fertilization for agricultural crops. The error magnitude for the constructed neural network model did not exceed 4,3%. This provides a basis for continuing to research the using possibilities of neural network technologies also for forecasting and other data on the agricultural enterprise's activities.

References

1. Kujawa S., Niedbala G. Artificial Neural Networks in Agriculture. *MDPI Agriculture*. 2021. pp. 283. https://doi.org/10.3390/books978-3-0365-1579-3

2. Performance Evaluation of Modern Agricultural Management Main Body in Anhui based on BP Neural Network Algorithm. *International Journal of Database Theory and Application*. Vol. 9, No. 8. 2016. pp. 333-342. http://dx.doi.org/10.14257/ijdta.2016.9.8.30

3. Kamilaris A., Prenafeta-Boldú F. X. A review of the use of convolutional neural networks in agriculture. The Journal of Agricultural Science. Vol. 156. Issue 3. 2018. pp. 312–322. https://doi.org/10.1017/S0021859618000436

4. Finger R., Swinton S. M., El Benni N., Walter A. Precision Farming at the Nexus of Agricultural. Production and the Environment. *Annual Review of Resource Economics*. 2019. Vol. 11. P. 313-335. https://doi.org/10.1146/ annurev-resource-100518-093929

5. Lapyga I. Application of Light Sensors Amplifier and Wireless Networking Sensor for Ambient Light Data to the Android Platform. Int. J. Recent Technol. Eng. 2019. Vol. 8. pp. 930–935. doi.org/10.35940/ijrte.C4097. 098319

6. Bogue R., Sensors key to advances in precision agriculture. *Sensor Review*. 2017. Vol. 37. No. 1, pp. 1-6. https://doi.org/10.1108/SR-10-2016-0215

Лемешова Катерина Валентинівна*,

здобувачка вищої освіти на магістерському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

РОЛЬ БАНКІВ У РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах становлення та розвитку економіки країни фінансовий лізинг набуває особливої значимості як інструмент корпоративного інвестування та фінансування. Актуальність розвитку фінансового лізингу в Україні зумовлено недостачею ресурсів для модернізації матеріально-технічної бази підприємств і організацій. Більшість суб’єктів господарювання, не маючи достатньо власного капіталу, потребують оновлення основних засобів, оскільки, ні на застарілому обладнанні, ні на зношеній техніці, неможливо випускати конкурентоспроможну продукцію, а зношені основні засоби не можуть бути предметом застави для отримання кредиту. Тому питання розвитку фінансового лізингу в Україні наразі

* Науковий керівник - Синчак В.П., професор кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, доктор економічних наук, професор

перебувають у центрі уваги, оскільки на вдосконалення лізингового ринку впливає низка суттєвих чинників, серед яких [1, с. 44]: недосконала законодавча база; відтермінування від дилера; низький рівень фінансової грамотності серед клієнтів; бюрократичні підходи до оцінки лізингових клієнтів; оптимізація доходів підприємств; дефіцит фінансування в національній валюті; низький рівень доходів фізичних осіб та розвитку економіки в цілому; подвійне оподаткування в разі перепродажу обладнання, яке було вилучене; нестабільна економічна та політична ситуація в Україні.

Результати наукових досліджень у сфері розвитку фінансового лізингу в Україні знайшли відображення у працях таких науковців, як: І.В. Ратошнюк, І. Кукуняк, Д.О. Ткаченко, І.В. Макалюк, Г.О. Скрипник, А.Ю. Скорик, К.С. Зайцева та ін. Проте питання оцінки розвитку напрямів фінансування лізингового бізнесу в Україні потребують додаткового аналізу.

Лізинг – це вид фінансових послуг для придбання основних засобів підприємствами та інших товарів фізичними і юридичними особами. Іншими словами, це довгострокова оренда із подальшим правом викупу майна. Лізинг є нетрадиційно формою кредиту та методом фінансування, тому це дозволяє підприємствам використовувати орендоване майно для вирішення поточних виробничих завдань, а також як заставу для здійснення інноваційної діяльності [2, с. 69]. Саме лізинг служить потужним імпульсом стимулювання виробництва, інвестицій і впровадження науково-технічних досягнень, структурної перебудови економіки та зміни економічних умов господарювання. Він дає можливість підприємству без особливого фінансового напруження прискореними темпами модернізувати свої основні фонди і випускати високоякісну сучасну продукцію [3, с. 77]. Розглянемо сучасний стан лізингового ринку більш детальніше.

Нині в Україні більшу частину на ринку лізингових послуг займають лізингові компанії, аніж самі банки. Для лізингових компаній характерною є проблема недостатності коштів для фінансування, що значно зменшує потенціал зростання обсягів надання лізингу суб’єктам господарювання. Це свідчить про те, що банки мають більшу можливість активізуватися на лізинговому ринку та управляти постійним джерелом власних ресурсів, не потребуючи фінансування, на відміну від лізингових компаній [4]. У сучасних умовах приблизно 80% лізингових компаній у світі контролюються банками, або створені ними. Лізингові компанії отримують фінансування від банків-акціонерів, міжнародних банків та організацій і є постійно залежними від банків.

За даними Нацкомфінпослуг, в Україні лізингом активно займаються лише 17 банків [5]. До складу Асоціації «Українське об’єднання лізингодавців» входять 25 учасників, які надають послуги лізингу, з них налічується лише 5 банків, такі як: АТ «ПриватБанк», АТ «Кредобанк», АТ «ПУМБ», АТ «ТАСКОМБАНК» та АТ «Укргазбанк», а решта – лізингові компанії. [6]. До найбільш активних банків за результатами трьох кварталів 2021 р. належать: АТ «Укргазбанк» (лізингові угоди якого становлять 21,3% від вартості нових угод всіх банків), АТ «ПриватБанк» (21,2%) і АТ «ПУМБ» (16%). Частки на лізинговому ринку двох лідерів банківського сегменту майже зрівнялись [7].

Станом на 3 кв. 2021 р. портфель лізингових угод банків склав 11,4 млрд грн, він зріс на 4,5% з початку року та майже на 13% за рік. Трійка найбільших банків за розміром лізингового портфелю складає частку в 57% від загальної вартості портфелів банків [7].

Частка юридичних осіб у лізингових угодах за 2021 р. з банками склала 87% , тоді як частка фізичних осіб лише 13% [7].

Банки та лізингові компанії фокусуються на фінансуванні в основному транспортних засобів, які у випадку дострокового розірвання договорів фінансового лізингу або в разі порушення позичальниками платіжної дисципліни можуть бути швидше реалізовані. У таких випадках лізингодавці покривають збитки від подібних операцій.

Для забезпечення сталого зростання лізингової галузі в Україні варто забезпечити доступ до фінансування в національній валюті для того, щоб сприяти розвитку лізингової діяльності, що, у свою чергу, покращить доступ до фінансування для малого та середнього

бізнесу. Необхідно підвищувати рівень довіри людей до банків та судової системи, рівень обізнаності споживачів та МСБ щодо лізингу як інструмента доступу до фінансування.

Доцільним також є здешевлення відсоткових ставок на ринку, що може слугувати інструментом збільшення попиту на послуги лізингу в Україні, шляхом державних субсидованих програм. На жаль, у країні майже немає внутрішніх ринків капіталу, тому лізингові компанії обмежуються одержанням коштів у гривнях через банківські кредитні лінії, які є короткотерміновими та недешевими. Галузь зобов'язана шукати нові джерела фінансування на внутрішніх ринках капіталу та від міжнародних фінансових установ [8, с. 50-51].

Для розвитку лізингу в України важливо підвищити рівень розвитку економіки країни, що значно дозволить лізингодавцям розшити низку нових напрямків фінансування, таких як: медичне обладнання, IT та програмне забезпечення, дорожнє будівництво, міський транспорт, логістика та інфраструктура, а лізингоодержувачам вчасно сплачувати лізингові платежі [9, с. 127].

Таким чином, лізинг є ефективним інструментом, що дозволяє за відомої обмеженості державних фінансових коштів залучити додатково великі приватні ресурси для розвитку економіки та підтримки вітчизняного підприємництва. Причому банки відіграють одну із найважливіших ролей у розвитку лізингового бізнесу в Україні.

Список використаних джерел

1. Ратошнюк І.В. Ринок лізингу в Україні: тенденції та перспективи. ЛНУ імені Івана Франка. 2018. 44 с.

2. Кулуняк І., Джурах Ю. Тенденції та перспективи розвитку фінансового лізингу в Україні. Вісник соціально-економічних досліджень. 2019. № 1. 69 с.

3. Ткаченко Д.С. Лізинг – як вид підприємницької діяльності. Наука – перші кроки : XIV регіональна студентська наук.-техн. конф. 2020. 77 с.

4. Офіційний сайт Financial club. Чому банки почали пропонувати клієнтам фінансовий лізинг. URL : https://finclub.net/ua/priama-mova/chomu-banky-pochaly-proponuvaty-kliientam-finansovyi-lizynh.html.

5. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL : https://www.nfp.gov.ua.

6. Офіційний сайт Асоціаціїї «Українське об'єднання лізингодавців». URL : https://uul.com.ua/.

7. Результати роботи лізингового ринку за 3 кв. 2021 року, за даними нового Регулятора ринку. URL : https://uul.com.ua/2021/rezultaty-robotylizyngovogo-rynku-za-pershe-pivrichchya-2021-roku-za-danymy-novogoregulyatora-rynku/

8. Макалюк І. В. Скорик А. Ю. Аналіз тенденцій ринку фінансового лізингу в Україні. Науковотехнічний розвиток: економіка, технології, управління : матеріали XX Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 8–9 квітня 2021 року. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. С. 50-51.

9. Скрипник Г.О., Зайцева К.С. Лізинг як спосіб фінансування сучасного бізнесу. IX Міжнародна науково-практична конференція: Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку в умовах інституційних перетворень глобального середовища. 2020. 127 с.

Лободіна Зоряна Миколаївна,
професорка кафедри фінансів ім. С. І. Юрія Західноукраїнського національного університету, докторка економічних наук, професорка,

Лушней Тетяна Юріївна,
здобувачка вищої освіти ВСП «Фаховий коледж економіки, права та інформаційних технологій Західноукраїнського національного університету»

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ГЕНДЕРНОГО БЮДЖЕТНОГО АНАЛІЗУ ПРОГРАМ НАДАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Забезпечення дівчат і хлопців, жінок і чоловіків якісними освітніми послугами та рівного доступу до них є одним із важливих завдань сталого розвитку, які були ухвалені на Саміті ООН зі сталого розвитку на період від 2015 р. до 2030 р.

Гендерний підхід в освіті повинен враховувати: право на освіту (доступ і участь), права в процесі навчання (відсутність дискримінації, рівне ставлення, гендерно чутливе оточення), а також можливості, які набуваються через освіту (можливість отримати гідну роботу і заробітну плату, досягти високої посади, приймати рішення тощо) [1, с. 34].

Конституція України та Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» створює правові засади для гендерної паритетності та рівності в освітній системі. Однак не завжди реальний стан надання освітніх послуг відповідає задекларованим цінностям.

Індекс гендерного паритету (ІГП), який розраховується як зіставлення кількості осіб жіночої статі до кількості осіб чоловічої статі (методика ЮНЕСКО), серед учнів, слухачів та студентів навчальних закладів України свідчить про те, що на рівні дошкільної, початкової та середньої освіти не відстежується значної гендерної нерівності (табл. 1).

У 2019/2020 н. р. на рівні дошкільної освіти ІГП складає 0,928, тобто немає суттєвої різниці між кількістю дівчат і хлопців, які відвідують дошкільні навчальні заклади. Проте рівень охоплення дітей дошкільною освітою різний, залежно від їхнього місця проживання, через відсутність чи недостатню кількість дошкільних навчальних закладів у певних населених пунктах чи окремих кварталах, неналежний рівень матеріальної бази надавачів освітніх послуг тощо. Так, у 2020 р. тільки 88,6% міських і 54% сільських дітей у віці від 3 до 5 років відвідували дошкільні навчальні заклади [3].

Не спостерігається також значної гендерної асиметрії на рівні початкової (ІГП – 0,951) та середньої освіти (ІГП: І етап – 0,961; ІІ етап – 0,916). Але, незважаючи на обов'язковість загальної середньої освіти в Україні, існують певні категорії дітей, які не отримують належної освіти.

Таблиця 1. Індекси гендерного паритету серед учнів, слухачів та студентів закладів освіти України у 2014/2015 н. р.–2019/2020 н. р.

Рівні освіти	2014/ 2015	2015/ 2016	2016/ 2017	2017/ 2018	2018/ 2019	2019/2 020
Дошкільна освіта	0,918	0,925	0,924	0,923	0,929	0,928
Початкова освіта (учні 1 – 4 класів закладів загальної середньої освіти, які здобувають початкову освіту)	0,962	0,961	0,957	0,957	0,950	0,950
Перший етап середньої освіти (учні 5 – 9 класів закладів загальної середньої освіти, які здобувають базову середню освіту)	0,955	0,956	0,960	0,959	0,963	0,961
Другий етап середньої освіти (учні 10 – 11 (12) класів закладів загальної середньої освіти, учні (слухачі) закладів пофесійної	0,884	0,881	0,891	0,893	0,907	0,916

освіти, які здобувають повну загальну середню освіту)						
Післясередня не вища освіта (учні (слухачі) закладів пофесійної (професійно-технічної) освіти, які здобувають пофесійну (професійно-технічну) освіту)	0,667	0,684	0,696	0,690	0,669	0,664
Короткий цикл вищої освіти (студенти закладів вищої освіти, які здобувають СВО «Молодший бакалавр» або ОКР «Молодший спеціаліст»)	0,984	0,967	0,924	0,904	0,887	0,873
Бакалаврат або його еквівалент	1,083	1,074	1,081	1,064	1,081	1,092
Магістратура або її еквівалент	1,296	1,278	1,243	1,298	1,277	1,289
Докторантура або її еквівалент	1,469	1,145	1,099	1,061	1,036	0,966

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [2].

Паритет гендерної рівності зменшився в системі професійно-технічної освіти у 2019/2020 н. р. – до 0,664. Скорочення частки студенток-жінок на цьому рівні освіти відбулося через зменшення престижності професійно-технічної освіти, відтік дівчат до системи вищої освіти, а також під впливом традиційної гендерної сегрегації сфер зайнятості.

Щодо вищої освіти в Україні, то із незначними коливаннями ІГП вказує на перевагу дівчат на всіх її рівнях у 2019/20 р.: на рівні бакалаврату – 1,092; магістратури – 1,289. Причиною цього є те, що жінки більше прагнуть отримати освітні послуги у сфері вищої освіти, щоб бути конкурентоспроможними на ринку праці, а також про те, що дівчата виявляються більш підготовленими до отримання вищої освіти.

Для оцінювання ступеня задоволення потреб населення у освіті внаслідок проведення запланованих у бюджетних програмах заходів та видатків бюджетів на їх здійснення, впливу бюджетної політики на гендерну рівність застосовується гендерний аналіз як складник гендерно орієнтованого бюджетування. У результаті проведеного гендерного аналізу бюджетних програм надання освітніх послуг, які фінансуються з державного і місцевих бюджетів, встановлено:

– навчальному процесу в закладах дошкільної і загальної освітньої системи бракує дотримання принципу гендерної рівності (немає рівного ставлення до дівчат і хлопців, панують гендерні стереотипи щодо очікуваної поведінки дівчат і хлопців, існує різна навчальна програма для дівчат і хлопців, зокрема, роздільні уроки);

– значне поширення патріархальних гендерних стереотипів у виборі напрямів навчання та професій для дівчат і хлопців, внаслідок чого поширюється горизонтальна гендерна сегрегація на ринку праці та відбувається концентрація жінок у низькооплачуваних сферах діяльності;

– неповністю вирішені проблеми доступу до освітніх послуг дітей з вадами розвитку;

– спостерігається гендерна асиметрія, яка виявляється у переважанні жінок на посадах вчителя/викладача закладів дошкільної, загальної середньої та професійно-технічної освіти;

– незважаючи на те, що жінки складають більшість у сфері освіти, спостерігається гендерний розрив у заробітній платі [4].

Таким чином, передумовою сталого розвитку держави є рівність між чоловіками і жінками, зокрема й у сфері надання освітніх послуг, на забезпечення якої спрямоване гендерно орієнтоване бюджетування. Зазначена управлінська технологія передбачає врахування необхідності забезпечення гендерної рівності у бюджетному процесі; формування і використання бюджетних ресурсів з урахуванням інтересів та потреб представників різної статі, зважаючи на їх вік, стан здоров’я, сімейний стан, місце проживання, етнічну приналежність.

Список використаних джерел

1. Іваніна Т., Кисельова О., Колодій М. та ін. Порадник щодо застосування ґендерно орієнтованого підходу в окремих галузях. Київ : Віваріо, 2020. 48 с.
2. Вища та фахова передвища освіта в Україні у 2020 році. *Державна служба статистики України.* URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Дошкільна освіта в Україні у 2020 році. *Державна служба статистики України.* URL: http://www.ukrstat.gov.ua/.
4. Кисельова О. Проблеми ґендерної рівності у галузі освіти. URL:https://mof.gov.ua/storage/files/Проблеми_ґендерної_рівності_в_галузі_освіти.pdf.

Любохинець Лариса Сергіївна,

завідувачка кафедри економічної теорії та економічної безпеки
Хмельницького національного університету,
кандидатка економічних наук, доцентка

ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОГО ШАХРАЙСТВА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ БІЗНЕСУ

У сучасному невизначеному та нестабільному конкурентному середовищі боротьба з корпоративним шахрайством стає важливою умовою економічної стійкості суб'єктів господарювання, так як шахрайство залишається однією із значних проблем для компаній як на національному, так і міжнародному рівнях. При цьому корпоративне шахрайство спрямоване на розкрадання активів найманими працівниками, менеджерами чи власниками компаній шляхом обману або зловживанням довірою з особистою метою на шкоду інтересам компанії і характеризується навмисним втручанням у фінансово-економічну діяльність компанії з метою здійснення або приховування шахрайських дій. Як показують статистичні дослідження Association of Certified Fraud Examiners (ACFE), світові компанії втрачають щорічно близько 5% прибутку через несумлінні дії своїх співробітників [1]. Відповідно до світової статистики внаслідок економічних злочинів і шахрайства щорічно втрачається 6,3 трлн доларів США [2]. Щодо України, то ця цифра в деяких випадках досягає 10-15%. В Україні 61,5 % компаній зазнавали шахрайства. При цьому 20% компаній оцінили свої збитки від шахрайства в сумі від $100 тис. до $5 млн на рік. Україна посідає 5 місце в рейтингу країн світу за рівнем корпоративного шахрайства [2].

Серед ризиків, що призводять до шахрайських дій відносять відсутність систем внутрішніх контролів, самоусунення власника від прямого управління компанією, відсутність критеріїв виміру ефективності бізнесу, особисте небажання власника впроваджувати заходи протидії шахрайству, акцент на готівку при проведенні фінансових транзакцій. За результатами Всесвітнього дослідження економічних злочинів та шахрайства 2020 компанії PwC, до п'ятірки найпоширеніших видів шахрайств відносять: незаконне привласнення майна (47%), хабарництво та корупція (47%), шахрайство з боку клієнтів (31%), кіберзлочини (31%), шахрайство у закупівлях (31%) [3]. За даними Торгової палати США, 75% працівників крали у свого роботодавця принаймні один раз. Палата також встановила, що до 30% невдач у бізнесі можуть бути наслідком шахрайства та зловживань співробітників [4]. Тому власникам компаній необхідно постійно проводити процедури, спрямовані на захист бізнесу, які включають аналіз та моніторинг всіх змін, що відбуваються в ході діяльності компанії та можуть впливати на її результативність щодо забезпечення економічної безпеки. Хоча майже половина національних компаній не проводить взагалі або проводить лише неформальну перевірку доброчесності своїх респондентів, лише 59% українських організацій провели розслідування виявлених випадків шахрайства. Як показали дослідження економічних злочинів та шахрайства 2020 компанії PwC, кожна четверта

організація в Україні не має спеціальної програми з управління ризиками і 22% респондентів не проводили жодної оцінки ризиків за останні два роки [3].

В умовах розвитку цифрових технологій національні компанії застосовують сучасні інформаційні технології і методи для виявлення шахрайських дій і все ж залишаються не захищені від кібератак. З'ясовано, що лише третина організацій в Україні має програму кіберзахисту, хоча *кожне порушення механізму захисту бази даних може паралізувати роботу великих фірм та об'єднань, призвести до значних матеріальних втрат. Як приклад можна привести* дві самі великі кібератаки WannaCry та GoldenEye/Petya, що були проведені в першій половині 2017 року і від яких постраждали майже всі країни світу і велика кількість компаній, більше 230 000 комп'ютерів. За різними оцінками експертів, втрати від цих атак склали від 1 до 4 млрд дол. США, тобто від 4300 до 17000 дол. в розрахунку на кожний комп'ютер [5, с.11-12]. Тому, звичайно, порушується питання про розробку програм захисту інформаційного ресурсу компаній, баз даних, національного інформаційного простору, створення умов для якісного й ефективного інформаційного забезпечення всіх зацікавлених сторін, підтримку проєктів і програм інформатизації, страхування інформаційних ризиків.

Так як нестабільність економічного розвитку та вимушене переведення співробітників на віддалену роботу збільшує масштаби внутрішнього шахрайства в компаніях, забезпечення економічної безпеки вимагає пошуку перспективних шляхів тісної взаємодії й координації державних та недержавних структур у системі запобігання шахрайських дій. Ризики шахрайства можуть виникнути і через нестабільний фінансовий стан постачальників та покупців, тому вкрай важливо здійснювати моніторинг зміни фінансового становища таких компаній і визначати нові траєкторії їхнього розвитку.

Не останнє місце в програмах розвитку бізнесу займає і соціальна відповідальність всіх зацікавлених сторін. За даними ООН United Nations Global Compact, компанії, які враховують ESG-фактори (інформація про екологічні, соціальні, управлінські чинники підприємства), є більш привабливими для інвесторів та партнерів. Вони отримують на 12% більшу маржу й на 19% більшу ринкову вартість та кредитоспроможність у довгостроковій перспективі [6]. Тому серед світових трендів розвитку бізнесу 2022 року виділяють вимогу врахування ESG-факторів у бізнес-стратегії компанії, необхідність проведення діджиталізації бізнесу, кооперацію та інтеграцію бізнес-процесів. При цьому оптимізація процесів допоможе звільнити величезну кількість ресурсу та розподіляти час більш ефективніше, а також допоможе визначати шляхи протидії корпоративному шахрайству й усунення процесуальних недоліків, які стали передумовою нанесення збитку компанії.

Список використаних джерел

1. Report to the Nations 2018 Global Study on Occupational Fraud and Abuse. URL: https://s3-us-west-2.amazonaws.com/acfepublic/2018-report-to-the-nations.pdf

2. Борис С. Шахрайство на підприємстві: причини та наслідки, виявлення та протидія. URL: https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA012486

3. Всесвітнє дослідження економічних злочинів та шахрайства 2020: результати опитування українських організацій. URL: https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2020/gecs-ua-2020-ukr.pdf

4. Ivy Walker. Your Employees Are Probably Stealing from You. Here are Five Ways to Put an End to It. URL: https://www.forbes.com/sites/ivywalker/2018/12/28/your-employees-are-probably-stealing-from-you-here-are-five-ways-to-put-an-end-to-it/?sh=3d27ebc93386

5. Panda labs - Отчет за 2 квартал 2017. URL: https://pandasecurity.bitrix24.ru/docs/pub/1c3e16b44b7eced067ca1ceb9ae381ce/default/?&

6. 5 довгострокових тенденцій, які допоможуть вирости бізнесу у 2022 році. URL: https://youcontrol.com.ua/blog/yctrends2022/

Людвенко Дмитро Віталійович,
доцент кафедри технологій навчання, охорони праці та дизайну Білоцерківського інституту неперервної професійної освіти, доктор економічних наук, доцент

ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ В УМОВАХ ДЕЦЕТРАЛІЗАЦІЇ

Міжнародні інвестори та й вітчизняні, на вимогу сталого розвитку та нових економічних умовах господарювання, замислюються про соціальний вплив своїх інвестицій і прагнуть створити додану вартість в інвестиційному портфелі на благо майбутніх поколінь. Український аграрний сектор є саме тим напрямком господарської діяльності, який спрямований на гру у перспективу.

У наш час, як ніколи, після глобальних катаклізмів, потрібно нагадати суспільству, що первинний сектор економіки, важлива галузь у світі – сільське господарство. Саме аграрна економіка сформувалася в результаті неолітичної революції, яка надала вагомий крок до формування інформаційного або постіндустріального суспільства сьогодні.

Більш того, за умови залучення інвестицій в аграрну сферу, нині, у інвестора буде два найважливіші критерії при оцінці діяльності компанії – ризик та ROI (Return on Investment). Саме ризик у сільському господарстві під час вибору об’єкта інвестування був, є і буде найбільш вирішальним фактором в Україні. І мова тут йде не про фінансові ризики, а про приховані, ті, які можуть з’явитися, наче випадково, і фатально вплинути на господарську діяльність. Майбутній інвестор має природне бажання знати, наскільки підприємство, а в нових економічних умовах і об’єднаної територіальної громади (ОТГ), усвідомлює можливі незручні, проблемні перешкоди та потенційні ризики своєї діяльності. Це все надасть можливість побачити, що підприємство разом з громадою села в змозі оцінити загальну ситуацію та знає, контролює і може впливати на неї за допомогою правильних інструментів.

Одним з основних, правильних інструментів є система бухгалтерського обліку, що складається з інформаційних одиниць. Саме зараз, на нашу думку, в умовах децентралізації влади, спеціалістам (науковцям та практикам) з бухгалтерського обліку потрібно сконцентрувати свою увагу на вивченні навколишньої дійсності, а вже потім – на питаннях обліку в законодавстві.

Тому основним завданням є визначити етапи формування (створення, побудови) раціональної системи облікових процедур у сільському господарстві для складання фінансової звітності в умовах децентралізації

Нам відомо, що основна мета вітчизняного аграрного підприємства забезпечення населення України (і не тільки),високоякісними, здоровими, корисними, органічними (за пріоритетно-доступними цінами) харчовими продуктами в достатній кількості: за принципом контролю якості від «лану до столу». Мета ОТГ – це партнерство з бізнесом, який працює на їх території. Нова місія та реалії в нових економічних умовах повинна показати суспільству потенціал, надати їм інструменти та мотивацію, що включає зелений коридор, дає їм змогу прокласти міст з майбутнього в сьогодення. На нашу думку, це має велике соціальне значення: саме зараз, в цих умовах, контроль з боку (суспільства) не буде дієвим та ефективним. Вважаємо, що це є унікальна можливість реалізувати амбіційні плани отримання частки прибутку в співпраці сільськогосподарського підприємства та ОТГ. Потрібно спланувати господарську діяльність таким чином, щоб прийняти до результату максимального повернення капіталу. Мешканці ОТГ повинні вірити в підприємство та в самих себе, робити рішучі кроки до нової системи мотивації з працівниками аграрного сектору. На нашу думку, це буде нова форма взаємодії, яка призведе до лідируючих позицій на ринку продовольства України. Участь у партнерській програмі представників ОТГ та адміністрації сільськогосподарського підприємства в умовах децентралізації, можливе лише за відповідальності кожної людини до конкретної ділянки роботи. Також повинен бути присутній обмін досвідом, опрацювання різних сценаріїв дій тощо. Гадаємо, що отримання

стабільного грошового потоку від аграрного підприємства можливе за умов присутності командного та підприємницького духу, новаторства та ноу-хау, креативності та творчості, готовності та жаги до експериментів, динамічності, великої згуртованості, любові до своєї справи, відсутності зайвої бюрократії.

Ми вважаємо, що формування фінансової звітності в умовах децентралізації – це розуміння інформаційних законів, які визначають об'єкти, предмет та систему обліку. Тільки робота бухгалтера може вирішити це, так як це його прерогатива та хліб насущний.

Досвід та знання бухгалтера в аграрні сфері повинен допомогти створити чи здійснити раціональну систему облікових процедур у сільському господарстві. Ми сподіваємось знайти оптимальні умови формування фінансової звітності в аграрні сфері під час політики децентралізації. Зрозуміло, що практично це залежить від різних факторів. (рис. 1.)

Рисунок 1. - Фактори впливу на формування фінансової звітності аграрного сектору в умовах децентралізації в сучасних умовах

Отже, побудова раціональної системи облікових процедур у сільському господарстві безпосередньо залежить від факторів впливу на формування фінансової звітності в нових економічних умовах господарювання та виявлення пріоритетної необлікової інформації на прийняття управлінських рішень. На вимогу сталого розвитку необхідно застосовувати ESG показники з фінансової звітності та посилення корпоративної соціальної відповідальності як добросусідство бізнесу з місцевими громадами. На нашу думку, це можливо лише за участі партнерської програми мешканців ОТГ та власниками аграрних підприємств.

Список використаних джерел

1. Жук А. Корпоративна соціальна відповідальність — це не лише видатки, а й користь. *«Екологія підприємства» № 9, 2017* URL : https://ecolog-ua.com/articles/korporatyvna-socialna-vidpovidalnist-ce-ne-lyshe-vydatky-y-koryst

2. Соколенко А. Екологічна, соціальна, управлінська сталість, або Для чого компаніям та інвесторам ESG-критерії URL : https://business.ua/uk/ekologichna-sotsialna-upravlinska-stalist-abo-dlya-chogo-kompaniyam-ta-investoram-esg-kriteriji03/05/2020

Манідіна Євгенія Анатоліївна,
доцентка кафедри прикладної екології та охорони праці Запорізького національного університету, кандидатка технічних наук

Бут Костянтин Олександрович,
здобувач вищої освіти на бакалаврському рівні Запорізького національного університету

ПЕРСПЕКТИВНІ СПОСОБИ ПЕРЕРОБКИ ВІДПРАЦЬОВАНИХ ТРАВИЛЬНИХ РОЗЧИНІВ

У результаті дії на метал високих температур на його поверхні утворюється окалина. Склад окалини буде залежати від режиму температурної обробки металу та складатися із трьох оксидів – FeO, Fe_3O_4, Fe_2O_3. Для видалення з поверхні металу окалини використовують процес травлення металу в сірчаній або соляній кислотах. Процес травлення сталевих заготовок у сірчаній кислоті та в соляній кислоті мають значні відмінності – різні швидкості розчинення заліза в цих кислотах, різна кінетика процесу.

Відпрацьовані солянокислі травильні розчини у своєму складі містять розбавлений розчин соляної кислоти та хлорид заліза. Залежно від умов травлення концентрація HCl в розчині може коливатися від 0,5 до 10 % по масі, а $FeCl_2$ – від 10 до 26 по масі %. Відпрацьовані сірчанокислі травильні розчини містять такі складники: H_2SO_4 – від 30 до 100 г/л, $FeSO_4$ – до 300 г/л, суспензія – до 50 г/л.

Теоретичний аналіз поширених методів знешкодження та переробки відпрацьованих травильних розчинів показав, що необхідно модернізувати відомі методи їхньої переробки з метою одержання кінцевих корисних продуктів, які можна використовувати на виробництві. Встановлено, що як кінцевий продукт переробки відпрацьованих сірчанокислих травильних розчинів можливе отримання жовтого залізоокисного пігменту, при переробці солянокислих розчинів – залізовмісного коагулянту.

За результатами проведених лабораторних досліджень з переробки сірчанокислих травильних розчинів розроблена апаратурно-технологічна схема утилізації відпрацьованих травильних розчинів з одержанням жовтого гетиту, згідно з якою процес приготування жовтого залізоокисного пігменту можна розділити на такі стадії:

- приготування розчину гідроксиду натрію;
- приготування жовтого зародка, окиснення металевого заліза;
- промивання, фільтрація й сушіння осаду.

Експериментально встановлено, що за своїми фізико-хімічними показниками отриманий жовтий залізоокисний пігмент відповідає вимогам ГОСТ 18172-80 та не поступається пігментам світових виробників.

За результатами експериментальних досліджень, також розроблена апаратурно-технологічна схема утилізації відпрацьованих солянокислих травильних розчинів з одержанням коагулянту $FeCl_3$, яка включає такі стадії:

- окиснення озоном хлориду заліза(II) до хлориду заліза(III) – випаровування розчину;
- розпилення та сушка суспензії (кристалізація);
- збір, пакетування та транспортування коагулянту на склад.

Встановлення ефективної дози коагулянту відбувалося для очищення модельних вод, які містять завислі речовини у вигляді коричневого залізного пігменту. Ефективна доза для осадження коричневого залізного пігменту становить 62 мг/л.

Таким чином, за результатами експериментальних досліджень, підтверджена можливість переробки відпрацьованих травильних розчинів з одержанням товарних продуктів.

Маярчук Вікторія Олександрівна,
здобувачка вищої освіти на бакалаврському рівні
Національного університету «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ДОКУМЕНТУВАННЯ ТОВАРІВ, ЩО ПЕРЕТНУЛИ КОРДОН У РЕЖИМІ «МИТНИЙ СКЛАД»

Сьогодні зростає інтерес до обсягів та структури товарів, що щодня перетинають кордон у різноманітних митних режимах. У режимі митний склад товари зберігаються під митним контролем із умовним повним звільненням від оподаткування митними платежами та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, що і робить його особливо актуальним з кожним днем все більше і більше.

Тисячі товарів, що перетнули кордон України, попадають у митний режим митного складу щодня, тому важливими є роботи видатних закордонних та українських дослідників Кузьмин О.Ю., Мацелюх Ю., Медвідь Р., Моторнік Ю., Рубицька О.М., Теребух М., Удовіченко Т., Бабій Т.І., Бей М. Р., Бублик М. І., Комарницький І. М., Коропецька Т.О., Шаламай Д., Федько А.З., що написали багато праць [1-13] про митний режим, митний склад, завершення митного режиму митного складу, строк зберігання товарів у митному режимі митного складу.

Як сказано в роботах [1-3], у митний режим митного складу відповідно до ст. 122 Митного Кодексу дозволяється розміщувати всі товари, крім таких: 1) товари, заборонені для ввезення, вивезення та транзиту в Україні; 2) товари із завершених строком придатності; 3) товари гуманітарної допомоги; 4) живі тварини; 5) електроенергія, яка передається по лінії електропередачі.

Як сказано в [1], в України є більше 300 митних складів, серед яких 75% складають митні склади відкритого типу. Обсяги залишків товарів, які зберігаються в режимі «митний склад», наведено на рисунку 1.

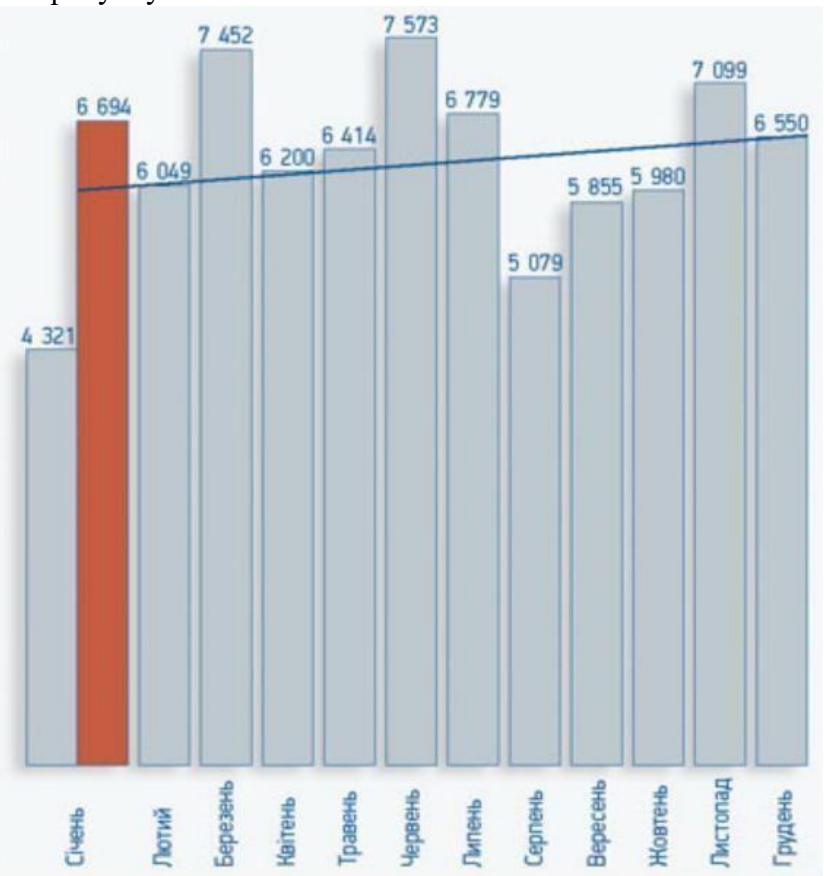

Рисунок 1. - Обсяги залишків товарів, які зберігаються в Україні у режимі «митний склад»

Джерело: [1]

Як видно з рис. 1, загальний обсяг залишків товарів, які зберігаються в Україні у режимі «митний склад» [1], у січні перевищив 6550 млн грн, що порівняно з попереднім роком більше у 1,55 раза. Основну частку (майже 90%) серед товарів, які не підлягають оподаткуванню, становлять лікарські засоби та вироби медичного призначення, що зберігаються в Україні великими імпортерами лікарських засобів.

Основною особливістю документування зазначених товарів [1; 4-6] у режим митного складу є необхідність подати органам доходів і зборів такі документи: митну декларацію, товарно-транспортний документ на перевезення та рахунок (інвойс) або інший документ, який визначає вартість товару. Усі ці документи [1; 7-9], необхідні для декларування даних товарів, подаються органу доходів і зборів від утримувача митного складу. Відповідно до [1; 10; 11], всі товари, які будуть на митному складі зберігатися 91 день і більше, повинні мати тільки режим митного складу. Сам же строк зберігання таких товарів у режимі митного складу [1; 11; 12] повинен бути меншим від 1095 днів, рахуючи від дня розміщення цих товарів там.

Отже, проаналізувавши питання документування зберігання товарів під митним контролем у режимі митного складу, можна стверджувати, що в суб'єктів господарювання з'явилася можливість зберігати свої товари на митних складах як під митним контролем, так і на тимчасовому зберіганні. Розуміння положень та вимог Митного Кодексу України у питаннях відкриття та експлуатації митних складів надає підприємствам нові можливості у веденні бізнесу.

Список використаних джерел

1. Шаламай Д., Федько А. Зберігання товарів на митних складах. *Вісник. Офіційно про податки*. 2014. №9 (9). URL: http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/6712.
2. Бублик М. І., Коропецька Т.О. Аналіз методів економічної оцінки збитків, завданих лісовому господарству надзвичайними ситуаціями техногенного характеру. *Вісник НУЛП.* 2008. № 611. С. 71–80.
3. Бублик М. І., Бабій Т.І. Розвиток логістики в сучасних умовах функціонування ринку. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. №19 (6). С. 138-142.
4. Бублик М. І. Механізм регулювання техногенних збитків промислових підприємств: логістика рециклювання як інструмент його застосування. *Вісник НУЛП*. 2012. №749. С.530 - 537.
5. Бублик М. І. Страхування техногенних збитків-новий сегмент на ринку екологічного страхування в Україні. *Вісник НУЛП.* 2009. № 640. С. 23–33.
6. Комарницький І. М., Бублик М. І. Оцінка техногенних збитків та аналіз підходів до їхнього розрахунку у глобальному та регіональному аспектах. *Вісник НУЛП.* 2008. № 628. С. 134–144.
7. Бублик М. І., Бей М. Р. Особливості «зеленої» економіки та основні інструменти її трансформування в соціально-орієнтовану систему. *Вісник НУЛП.* 2016. № 847. С. 29–34.
8. Bublyk M., Dulyaba N.I., Petryshyn N.Y., Drymalovska K.V. Analysis of the development of educational and scientific activity of institutions of higher education. *Economic analysis*. 2018. №28 (1). P. 30-39.
9. Bublyk M. Economic evaluation of technogenic losses of business entities on fuzzy logic based opportunities. *Zarzadzanie organizacja w warunkach niepewnosci teoria i praktyka*. 2013. P. 19 – 29.
10. Bublyk M., Udovychenko T., Medvid R. Concept of smart specialization in the context of the development of Ukraines economy. *Economics. Ecology. Socium.* 2019. №3(2). P. 55-61.
11. Bublyk M., Matseliukh Y., Motorniuk U., Terebukh M. Intelligent system of passenger transportation by autopiloted electric buses in Smart City. *CEUR Workshop Proceedings*. 2020. V. 2604. P. 1280-1294.
12. Kuzmin O.Y., Bublyk M.I., Rybytska O.M. The application of fuzzy logic to forecasting of technogenic damage in the national economy. *Вісник НУЛП.* 2014. №790. С. 63 – 73.

13. Бублик М. І. Модель економічного оцінювання техногенних збитків в національному господарстві. *Black Sea Scientific Journal of Academic Research*. 2014. №12 (5). С. 44-50.

Меліхова Тетяна Олегівна,

завідувачка кафедри обліку, аналізу оподаткування та аудиту
Інженерного навчально-наукового інституту ім. Ю.М. Потебні
Запорізького національного університету,
докторка економічних наук, професорка, академік Академії економічних наук України

ЗАСТОСУВАННЯ SWOT-АНАЛІЗУ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ РАЙОННОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ ЗАПОРІЗЬКОЇ МІСЬКОЇ РАДИ ПО ДНІПРОВСЬКОМУ РАЙОНУ

На сучасному етапі першим кроком для проведення SWOT-аналізу районної адміністрації Запорізької міської ради по Дніпровському району є визначення сильних і слабких сторін управлінського контролю. Для цього необхідно провести порівняльний аналіз управлінського контролю внутрішніх ресурсів районної адміністрації Запорізької міської ради по Дніпровському району. Аналіз сильних і слабких сторін управлінського контролю районної адміністрації Запорізької міської ради по Дніпровському району наведений у таблиці 1.

Таблиця 1. Аналіз сильних і слабких сторін районної адміністрації управлінського контролю Запорізької міської ради по Дніпровському району

Ключові фактори	Сильні сторони	Слабкі сторони
Наявність трудових ресурсів	+	
Наявність матеріальних ресурсів	+	
Цільове виділення та використання коштів (покриття видатків коштами з бюджету)	+	
Наявність інформаційних ресурсів	+	
Недостатність фінансових ресурсів на розвиток		+
Відсутність методичної бази для проведення управлінського контролю		+
Часті змини законодавчої бази		+
Наявність карантину у зв’язку з коронавірусом		+

SWOT-аналіз управлінського контролю районної адміністрації Запорізької міської ради по Дніпровському району наведено у таблиці 2.

Таблиця 2. SWOT-аналізу управлінського контролю районної адміністрації Запорізької міської ради по Дніпровському району

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
Наявність трудових ресурсів	Відсутність методичної бази для проведення управлінського контролю
Наявність матеріальних ресурсів	Часті змини законодавчої бази
Наявність інформаційних ресурсів	Наявність карантину у зв’язку з коронавірусом
Цільове виділення та використання коштів (покриття видатків коштами з бюджету)	Недостатність фінансових ресурсів на розвиток
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ

Підвищити кваліфікацію персоналу для проведення управлінського контролю	Часті змини законодавчої бази
Створення окремої служби управлінського контролю	Відсутність фінансування на інновації
Розробка методичної бази для проведення управлінського контролю	Використання застарілих основних засобів
Використання інформаційних ресурсів для прискорення обробки інформації	Нестача коштів у бюджеті у зв'язку з карантином

Отже, після проведення SWOT-аналізу управлінського контролю районної адміністрації Запорізької міської ради по Дніпровському району сильними сторонами є проведення наявність трудових, матеріальних та інформаційних ресурсів, цільове виділення та використання коштів. Слабими сторонами управлінського контролю районної адміністрації Запорізької міської ради по Дніпровському району є недостатність фінансових ресурсів на розвиток, відсутність методичної бази для проведення управлінського контролю, часті змини законодавчої бази, наявність карантину у зв'язку з коронавірусом.

Меліхова Тетяна Олегівна,

завідувачка кафедри обліку, аналізу оподаткування та аудиту
Інженерного навчально-наукового інституту ім. Ю.М. Потебні
Запорізького національного університету,
докторка економічних наук, професорка, академік Академії економічних наук України,

Кордюк Анастасія Сергіївна,

здобувачка вищої освіти на бакалаврському рівні
Інженерного навчально-наукового інституту ім. Ю.М. Потебні
Запорізького національного університету

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Актуальність цієї теми полягає в тому, що запасами є один з головних елементів у структурі підприємства. Вони займають важливе місце у складі активів і є одним зі складників при формуванні собівартості готової продукції. Тому достовірне ведення бухгалтерського обліку їхньої вартості та використання забезпечує правильне оформлення фінансової звітності.

Підприємство може виділити певну класифікацію товарів, які є необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу та запропонувати такі аналітичні рахунки: 286.1 «Земельні ділянки утримувані для продажу», 286.3 «Будівлі, утримувані для продажу», 286.4 «Обладнання, утримувані для продажу», 286.5 «Транспортні засоби, утримувані для продажу», 286.6 «Прилади, утримувані для продажу», 286.9 «Комп'ютери, утримувані для продажу». Цей поділ дасть змогу конкретизувати певні групи товарів.

Для отримання детальної інформації щодо надходження необоротних активів, а саме основних засобів, до складу запасів, які утримуються для продажу, пропонуємо використовувати на підприємстві Акт необоротних активів, які утримуються для продажу. Це підвищить достовірність інформації в рядку 1200 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття» Балансу.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю [1]. Так як надалі запаси відображаються в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації, ми пропонуємо ввести на підприємстві Акт переоцінки запасів. Це надасть змогу деталізувати та систематизувати показники, які необхідно враховувати під час переоцінки запасів.

Отже, процедура обліку запасів на підприємстві є важливим складником його діяльності. Тому питання щодо його вдосконалення нині є актуальним. Запропоновані аналітичні рахунки для субрахунку 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» надають змогу деталізувати певні групи товарів. Для конкретизації даних щодо отриманих товарів запропоновано Акт необоротних активів, що утримуються для продажу. З метою удосконалення обліку запасів, пропонується ввести Акт переоцінки запасів, що допоможе систематизувати необхідні для цього показники. Використання розроблених шаблонів первинних бухгалтерських документів скоротить час на заповнення документів, спростить ведення обліку запасів, зменшить вірогідність допуску помилок та витрат на фінансові санкції, що підвищить прибуток підприємства.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20.10.1999 №24. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text (дата звернення: 15.01.2021)

Меліхова Тетяна Олегівна,

завідувачка кафедри обліку, аналізу оподаткування та аудиту
Інженерного навчально-наукового інституту ім. Ю.М. Потебні
Запорізького національного університету,
докторка економічних наук, професорка, академік Академії економічних наук України,

Курило Ганна Сергіївна,

здобувачка вищої освіти на бакалаврському рівні
Інженерного навчально-наукового інституту ім. Ю.М. Потебні
Запорізького національного університету

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ТОРГІВЕЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ КАРАНТИНУ

Актуальність теми обумовлено тим, що необоротні активи застосовуються на будь-яких підприємствах, але в умовах COVID-19 особливу увагу заслуговує правильність ведення обліку основних засобів на торгівельних підприємствах, так як саме на результатах діяльності цих підприємствах більш за все вплинуло припинення їхньої роботи під час карантину.

Згідно з наказом про облікову політику підприємство може доповнювати та розробляти власні зміни до робочого плану рахунків, опираючись на свій вид діяльності, для складання та подання фінансової звітності. Запропонований рахунок 110 «Поліпшення орендованих основних засобів» дає можливість більш детально та повно розраховувати амортизацію основних засобів.

Не всі первинні документи потрібні підприємству, що розроблені на законодавчому рівні, тому пропонуємо використовувати відомість для удосконалення оподаткування основних засобів при надходженні на підприємство.

Затверджена форма розрахунку амортизації основних засобів не враховує особливості діяльності торгівельних підприємств в умовах роботи в червоній зоні, тому пропонуємо відомість нарахування амортизації основних засобів з урахуванням особливостей карантинних обмежень, які пов’язані з COVID-19, оскільки виникає актуальне питання не тільки з простоєм робітників, а й з простоєм обладнання. Це надасть точний та швидкий розрахунок амортизації будь-яким зручним методом. Можливість фіксувати припинення нарахування амортизації у зв’язку з карантином та ін.

Нині відсутня встановлена форма акта введення в експлуатацію основних засобів, тому нами запропоновано форма акта введення в експлуатацію основних засобів для використання на торгівельному підприємстві ТОВ «Баз Ресурс Інвест». Це надасть

можливість фіксувати більш детальну інформацію про основні засоби при введенні в експлуатацію, що в подальшому може бути застосоване під час складання інвентарних карток та ін.

На сьогодні багато торгівельних підприємств заморозили свою діяльність у зв'язку з падінням попиту на їх продукцію, яке пов'язано зі зниження купівельної спроможності покупців. Якщо у працівників підприємства відсутній сертифікат про вакцинацію чи інший документ, який дозволяє їм працювати на робочому місці, то таких робітників відправляють у відпустку без збереження заробітної плати. В умовах карантину багато підприємств адаптувались працювати дистанційно, тому працівники підприємства під час карантину не використовують основні засоби підприємства, а використовують власне обладнання. Тому доцільно запропонувати акт припинення використання основних засобів. Це забезпечить підвищення достовірності інформації у рядку 1012 «Знос ОЗ» та рядку 1010 «Залишкова вартість ОЗ» Балансу. Як результат – збільшиться прибуток підприємства у зв'язку зі зниженням витрат. Підвищиться достовірність інформації в рядку 2150 «Витрати на збут» Звіту про фінансові результати».

Отже, з цього випливає, що процедура обліку основних засобів складна та суперечлива. Недоліки національного законодавства у сфері бухгалтерського обліку створюють перешкоди для стандартизації та оптимізації обліку. Запропонований субрахунок 110 «Поліпшення орендованих основних засобів» дає можливість більш детально та повно розраховувати амортизацію основних засобів. З метою удосконалення оподаткування основних засобів, запропонували відомість оподаткування основних засобів при надходженні на ТОВ «Баз Ресурс Інвест», акт введення в експлуатацію основних засобів, акт припинення експлуатації основних засобів, відомість нарахування амортизації основних засобів в умовах карантину. Припинення нарахування амортизації за час простою знизить витрати, що, у свою чергу, збільшить прибуток. Амортизація вплине на достовірний розмір залишкової вартості основних засобів у балансі та правильну суму витрат у звіті про фінансовий результат, що буде відповідати вимогам НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». У подальших дослідженнях слід більш детально розглянути проблеми організації первинного обліку основних засобів.

Меліхова Тетяна Олегівна,

завідувачка кафедри обліку, аналізу оподаткування та аудиту
Інженерного навчально-наукового інституту ім. Ю.М. Потебні
Запорізького національного університету,
докторка економічних наук, професорка, академік Академії економічних наук України,

Малапура Діана Ігорівна,

здобувачка вищої освіти на бакалаврському рівні
Інженерного навчально-наукового інституту ім. Ю.М. Потебні
Запорізького національного університету

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Облік виробничих запасів є досить актуальною темою, оскільки запаси – це не лише об'єкт обліку, а й об'єкт управління. Виробничі запаси є дуже важливим елементом для будь-якого підприємства.

Доцільне використання виробничих запасів має величезне значення для економіки. Забезпеченість виробничими запасами є необхідною умовою виконання господарської діяльності підприємства, а ефективне використання виробничих запасів є передумовою прибуткового його функціонування.

Згідно з наказом про облікову політику підприємство може доповнювати та розробляти власні зміни до робочого плану рахунків, опираючись на свій вид діяльності.

Для конкретизації інформації про рух запасів можна ввести аналітичні рахунки.

Субрахунок 201 «Сировина й матеріали» можна розгрупувати на такі аналітичні рахунки, як:

– 201001 «Чорні метали» (залізо, чавун, сталь);
– 201002 «Кольорові метали» (мідь, свинець, олово);
– 20103 «Дорогоцінні метали» (золото, срібло, платина).

Для групування палива на субрахунку 203 можна зробити аналітичний рахунок 203001 для різного виду бензину (А-92, А-95, А-98).

Субрахунок 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення» можна розділити на:

– 208001 «Насіння й корми» (покупні і власного вирощування);
– 208002 «Мінеральні добрива».

Запровадження нових аналітичних рахунків призведе до значного збільшення продуктивності фінансово-економічної діяльності, дозволить налагодити менш трудомісткий і більш дієвий облік, контроль за рухом, наявністю та використанням запасів.

Для того, щоб удосконалити облік виробничих запасів, доцільно розробити окремий документ – Акт на відпуск матеріалів за напрямком використання. У такий документ потрібно включити об'єкти допоміжного, основного виробництва та дати їм відповідні коди, які б показували напрям використання ресурсів.

Отже, виробничі запаси займають важливе місце у складі майна підприємства та панівні позиції у структурі витрат. Продуктивність діяльності підприємств здебільшого залежить від оцінки та доцільного використання виробничих запасів. Ефективне керування запасами дає перспективи значно зменшити операційний виробничий цикл, що допомагає скороченню витрат, пов'язаних зі зберіганням запасів, та дає можливість вивільнити частину оборотних коштів. Процедура обліку виробничих запасів є досить складною. Запропоновані аналітичні рахунки нададуть змогу більш правильно обчислювати та детально конкретизувати запаси. Завдяки дослідженню обліку виробничих запасів можна визначити основні пропозиції для покращення, а саме: удосконалити процес документування, розробити окремий Акт на відпуск матеріалів за напрямком використання, впровадити комп'ютерні технології для обліку виробничих запасів.

Мельник Степан Іванович,
завідувач кафедри фінансів та обліку Інституту управління, психології та безпеки Львівського державного університету внутрішніх справ, доктор економічних наук, доцент

ФІНАНСОВА РОЗВІДКА В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ СУБ'ЄКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У світовій та вітчизняній практиці щодо боротьби з легалізацією (відмиванням) доходів одержаних злочинним шляхом та фінансування тероризму одним з найбільш дієвих механізмів є фінансовий моніторинг. Згідно законодавства «фінансовий моніторинг – це сукупність заходів, які здійснюються суб'єктами фінансового моніторингу та спрямовуються на запобігання та протидію відмиванню коштів та фінансування тероризму».

За оцінками експертів, одним з джерел розвитку цього явища є корупція та тіньова економіка, через які бюджет держави недоотримує колосальні доходи, які, своєю чергою розкрадаються за допомогою різноманітних схем легалізації. Згідно з даними Міністерства економіки рівень тіньової економіки в січні–червні 2021 року у порівнянні з відповідним періодом 2020 року не змінився і становив 31% від обсягу ВВП [1]. Варто зазначити, що вже

протягом десяти років рівень тіньової економіки в Україні перебуває в межах 30–35% від ВВП. Щодо рівня корупції, то, за офіційною статистикою та дослідженням Transparency International, показники України в Індексі сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index – CPI) за 2020 рік виросли на 3 бали. Із 33 балами із 100 можливих Україна отримала 117 місце із 180 країн у списку CPI. Варто зазначити, що сусідами по рейтингу є Єгипет, Непал, Сьєрра-Леоне та Замбія – всі ці країни також за підсумками 2020 року набрали 33 бали. Також доцільно відмітити, що у 2013 році Україна за результатами оцінки мала лише 25 балів. [2]. Отже, можна констатувати, що за останні роки відбувається повільна тенденція до покращення цієї ситуації.

Однак аналізовані показники свідчать, що значні обсяги тіньової економіки та корупції провокують різні протиправні групи до відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом та їхню легалізацію в реальний сектор економіки. Відповідно постає завдання в системи фінансового моніторингу протидіяти та виявляти таким незаконним процесам на початкових етапах розвитку.

На міжнародному рівні найбільш авторитетною та сучасною організацією є створена у 1989 році Група з розробки фінансових заходів із відмивання коштів – FATF (The financial action task force), яка налічує 36 держав-членів, а юрисдикція FATF охоплює весь світ. Основною функцією є встановлення глобальних стандартів щодо дотримання вимог протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму, а також моніторингу їхнього ефективного впровадження.

Згідно з рекомендаціями FATF у кожній державі світу повинен функціонувати підрозділ фінансової розвідки. В Україні таким підрозділом визначено Державну службу фінансового моніторингу. Відповідно до Положення «Про державну службу фінансового моніторингу України» [3] Держфінмоніторинг є «центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів і який реалізує державну політику у сфері запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення».

Відповідно до міжнародних вимог, підрозділ фінансової розвідки повинен володіти такими характеристиками, зокрема:

1) бути національним центром для отримання та аналізу повідомлень про підозрілі операції або ж іншої інформації, яка стосується відмивання коштів, пов’язаних предикатних злочинів і фінансування тероризму;

2) кожна країна забезпечує виконання функцій підрозділу фінансової розвідки за відсутності впливу їхнього внутрішнього статусу;

3) мати повноваження та можливість незалежно здійснювати свої функції, зокрема приймати автономні рішення, здійснювати аналіз, здійснювати запити або направляти чи передавати специфічну інформацію;

4) мати можливість укладати угоди або залучати незалежно інші національні компетентні органи або іноземні органи з метою обміну інформацією;

5) бути незалежним від будь-якого політичного, урядового або галузевого впливу чи втручання, що може вплинути на його операційну незалежність [4].

Таким чином, можна зробити висновок що «фінансова розвідка» та «фінансовий моніторинг» в Україні є тотожними поняттями і основним суб’єктом його здійснення є Державна служба фінансового моніторингу України.

Схематично структура та суб’єкти які здійснюють фінансовий моніторинг відображено на рис. 1. Як бачимо фінансовий моніторинг поділяється на державний та первинний. У свою чергу, суб’єктами державного фінансового моніторингу є:

1) спеціально уповноважений орган – Державна служба фінансового моніторингу України;

2) Національний банк України;

3) Міністерство фінансів України;

4) Міністерство юстиції України;

5) Міністерство цифрової трансформації України;
6) Національна комісія з цінних паперів то фондового ринку.

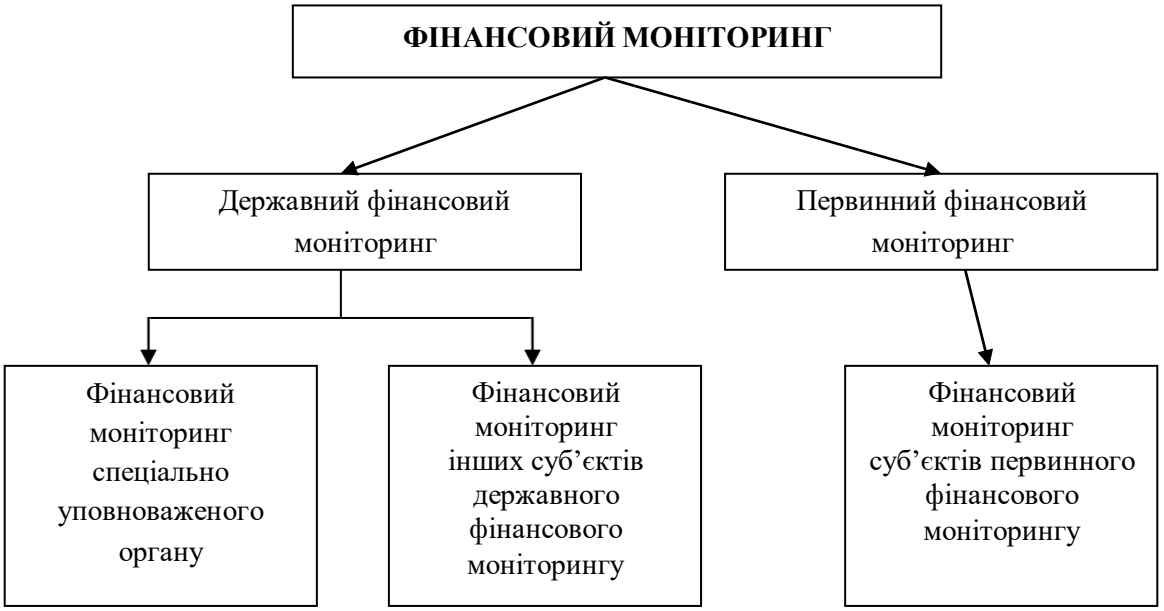

Рисунок 1. - Логічна структура фінансового моніторингу в Україні

До суб'єктів первинного фінансового моніторингу належать:

1) банки, страховики, страхові брокери, кредитні спілки та інші фінансові установи;
2) товарні та інші біржі, що проводять фінансові операції з товарами;
3) суб'єкти аудиторської діяльності, бухгалтери, адвокатські бюро, нотаріуси;
4) постачальники послуг, пов'язані із обігом віртуальних активів.
5) та інші.

Проаналізувавши всіх суб'єктів фінансового моніторингу в Україні, зокрема на державному та первинному рівні варто зазначити, що центральну роль у процесах фінансової розвідки в Україні відіграє саме Державна служба фінансового моніторингу.

Список використаних джерел

1. Загальні тенденції тіньової економіки у січні–червні 2021 року. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki

2. Індекс сприйняття корупції - 2020. URL : http://cpi.ti-ukraine.org/#/

3. Про затвердження Положення про Державну службу фінансового моніторингу України. Постанова КМУ від 29.07.2015 р. № 537. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/537-2015-%D0%BF#Text

4. Інформаційна довідка щодо міжнародно-правового стандарту до статусу підрозділу фінансової розвідки. URL : https://fiu.gov.ua/assets/userfiles/0350/zagalna/DovidkaFIU.pdf.

Мельник-Лимонченко Оксана Рухуллаївна,
аспірантка Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

ВИКОРИСТАННЯ РИЗИКОРІЄНТОВАНОГО ПІДХІДУ ДО ОХОРОНИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Безпечні умови праці на виробництві становлять найважливіший об'єкт діяльності органів контролю за дотриманням трудового законодавства. У сучасних умовах це набуває особливої значущості, оскільки сфера трудових правовідносин є ґрунтом для різноманітних порушень власниками і посадовими особами підприємств. Відносини у сфері охорони праці традиційно розглядають у юридичній науці як частину предмета правового регулювання галузі трудового права. Водночас, взаємозв'язок питання охорони праці з позитивно-правовим гарантуванням особистих прав людини з боку органів державної влади та місцевого самоврядування дає нам можливість відносити питання контролю за дотриманням трудового законодавства та вимог охорони праці в Україні до сфери сучасного адміністративно-правового регулювання.

Удосконалення організаційно-правових засад здійснення контролю за дотриманням трудового законодавства та вимог охорони праці прямо пов'язане з широким запровадженням та практичним використанням ризик-орієнтованих принципів. Впровадження міжнародних норм здійснення аудиту охорони праці та найкращих іноземних практик уже сьогодні призвело до використання ризик-орієнтованого підходу у вітчизняній діяльності контролюючих органів, що робить її більш результативною. Сучасна концепція аудиту охорони праці базується на ризик-орієнтованих принципах і впроваджується по всьому світі. Впровадження в Україні ризикорієнтованого підходу до проведення планових заходів державного нагляду (контролю) запроваджено низкою нормативно-правових актів. Мова йде про Постанову КМУ від 20 травня 2020 р. № 383 «Про затвердження критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності та визначається періодичність проведення планових заходів державного нагляду (контролю) за додержанням законодавства у сферах охорони праці, промислової безпеки, гігієни праці, поводження з вибуховими матеріалами промислового призначення, праці, зайнятості населення, зайнятості та працевлаштування осіб з інвалідністю, здійснення державного гірничого нагляду Державною службою з питань праці» [1], яка регламентує методику оцінювання ризиків від провадження господарської діяльності та порядок проведення планових заходів державного нагляду (контролю) Державною службою України з питань праці.

Постановою визначено два переліки ризиків: перший (передбачає 19 критеріїв оцінки) для оцінювання ступеню ризику від провадження господарської діяльності у сферах охорони праці, промислової безпеки, гігієни праці, поводження з вибуховими матеріалами промислового призначення, праці, зайнятості населення, зайнятості та працевлаштування осіб з інвалідністю, другий (складається з трьох критеріїв) використовується щодо здійснення державного гірничого нагляду.

Зазначимо, що попередній алгоритм оцінювання, що визначався постановою КМУ від 6 лютого 2019 р. № 223 [2] передбачав сумарно 12 критеріїв оцінювання ступеню ризику від провадження господарської діяльності та лише 1 у сфері здійснення державного гірничого нагляду.

Незважаючи на достатньо комплексний підхід до оцінювання ризиків у діяльності господарюючих суб'єктів у досліджуваний сфері, зазначимо, що складна епідеміологічна ситуація, викликана поширенням COVID-19, обумовлює необхідність доповнення ризиків. Вважаємо необхідним доповнити перелік ризиків для прийняття рішень щодо включень об'єктів контролю до плану перевірок певними складниками (додаток «Доповнення методики»).

У зв'язку з цим виникає необхідність у дослідженні поняття «*групового інфікування працівників внаслідок недотримання карантинних заходів, передбачених законодавством».* Поява зазначеного критерію обумовлена проблематикою впливу ризиків біологічного

характеру (різноманітних патогенів) на здійснення трудових прав працівників. Організація заходів біологічної безпеки на виробництві та ефективного біологічного захисту працівників обумовлюється певними чинниками.

По-перше, необхідний рівень правового регулювання здійснення контролю в контексті охорони праці впливає на ефективність організації державного управління у сфері забезпечення біологічного захисту працівників, сприяє забезпеченню публічних інтересів та прав громадян. По-друге, драматичний розвиток суспільних відносин у нашій державі, складний економічний стан та критична ситуація обумовлена пандемією, викликаною розповсюдженням коронавірусної хвороби, призводять до постійного виникнення кризових явищ, а отже правові норми в цій сфері повинні бути спрямовані на те, щоб коригувати управлінські, організаційно-правові та оперативні заходи відповідно до вимог та викликів сьогодення.

Нормативно-правовою базою формування відповідного профілю ризику є Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» від 17 березня 2020 року№ 530-IX [3] та Закон України «Про захист населення від інфекційних хвороб» 6 квітня 2000 року № 1645-III [4]. Останній був доповнений важливими положеннями під впливом ситуації викликаної поширенням пандемії COVID-19.

Безумовно, хоча сучасна коронавірусна хвороба, викликана вірусом COVID-19 є потенційно виліковною, але може і повинна бути віднесена до особливо небезпечних інфекційних хвороб через високу ймовірність настання негативних наслідків, загрозу здоров'я та життя значної кількості людей.

Ідея запровадження контролю за станом дотримання вимог безпеки на виробництві через високу небезпеку зараження працівників особливо небезпечними інфекційними хворобами і полягає в необхідності сформувати адміністративно-правовий механізм захисту від інфікування хворобами, що є складником системи біологічної безпеки та протидії порушенням прав працівників, які в Україні ще не сформовані на належному рівні.

Список використаних джерел

1. Про затвердження критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності та визначається періодичність проведення планових заходів державного нагляду (контролю) за додержанням законодавства у сферах охорони праці, промислової безпеки, гігієни праці, поводження з вибуховими матеріалами промислового призначення, праці, зайнятості населення, зайнятості та працевлаштування осіб з інвалідністю, здійснення державного гірничого нагляду Державною службою з питань праці : Постанова КМУ від 20 травня 2020 р. № 383. *Верховна Рада України.* База «Законодавство України». URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/383-2020-%D0%BF#Text

2. Про затвердження критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності та визначається періодичність проведення планових заходів державного нагляду (контролю) за додержанням законодавства у сферах охорони праці. Постанова КМУ від 6 лютого 2019 р. № 223. *Верховна Рада України. База «Законодавство України».* URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/223-2019-%D0%BF#Text (втрата чинності)

3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19) Закон України № 530-IX. *Верховна Рада України. База «Законодавство України».* URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/530-20#Text

4. Про захист населення від інфекційних хвороб 6 квітня 2000 року № 1645-III. *Верховна Рада України. База «Законодавство України».* URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1645-14#Text (дата звернення: 10.07. 2020).

Метеленко Наталя Георгіївна,
директорка Інженерного навчально-наукового інституту ім. Ю.М. Потебні Запорізького національного університету, докторка економічних наук, професорка,

Афонов Роман Петрович
доцент кафедри Інформаційної економіки, підприємництва та фінансів Інженерного навчально-наукового інституту ім. Ю.М. Потебні Запорізького національного університету, кандидат економічних наук

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ГМК У НАПРЯМКУ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ ТА ДЕРЖАВИ

Сьогодні населення планети усвідомлює негативні наслідки впливу діяльності суспільства на природне навколишнє середовище, що свідчить про необхідність забезпечення складного процесу формування нової світоглядної парадигми сталого розвитку та вимагатиме глибоких структурних змін в управлінні, розробки нових методів роботи в різних галузях економічного, соціального і політичного життя.

Україна – демократична держава, яка обрала вектор соціально-економічного євроінтеграційного розвитку. Питання структурної перебудови економіки з урахуванням екологічно безпечного варіанта суспільного розвитку є пріоритетними та такими, що забезпечують формування економіко-екологічного мислення адекватного процесам суспільних економічних трансформацій. Цілі сталого розвитку України, які окреслено Указом Президента України [1], є орієнтирами для забезпечення збалансованості економічного, соціального та екологічного вимірів, а базовими принципами, що зумовлені євроінтеграційною стратегією України, є такі [2, с. 13]: принцип розумного зростання – зростання економіки, яке ґрунтується на знаннях та інноваціях; принцип збалансованого зростання – сприяння найефективнішому використанню ресурсів, розвитку екологічної та конкурентоспроможної економіки; принцип всеохопного зростання – стимулювання економіки з високим рівнем зайнятості заради соціальної та територіальної згуртованості. Таким чином, розглядаючи проблеми економіко-екологічної безпеки, необхідно ґрунтуватись на конструктивній взаємодії державних, громадських, приватних структур, які повинні вирішувати низку складних управлінських завдань – від формування спільного бачення розвитку країни, галузей економіки, регіонів до формування стратегічного вектора сталого розвитку, який застосовується в країнах Європи.

Ґрунтуючись на сучасній парадигмі управління підприємствами [3, с. 25 – 32], вважаємо, що підприємства ГМК України, які є виробниками одного з найбільш використовуваних товарів – металу, є первинним пріоритетним ланцюгом створення додаткової вартості, постачальниками необхідної сировини і матеріалів для таких стратегічних галузей, як машинобудування, будівництво, енергетика, добувна промисловість тощо, а також бюджетоутворюючими підприємствами не тільки для окремих регіонів, а і для держави в цілому. Значущість стійкості функціонування підприємств ГМК для економічного, екологічного і соціального розвитку регіонів та держави в цілому нами досліджено на прикладі «великих» промислових підприємств гірничо-металургійного комплексу Східного регіону України (зокрема, ПрАТ «Дніпроспецсталь», ПАТ «Запоріжсталь», ПрАТ «Запоріжвогнетрив» та ПАТ «Запоріжкокс»), результати розрахунків показників (вибірково), що характеризують ключові аспекти конкурентоспроможності підприємств, представлено в табл. 1. Стан і тенденції розвитку досліджуваних нами та більшості підприємств ГМК України свідчить про те, що, з одного боку, ГМК залишається одним із основних видів промислової діяльності та забезпечує близько 16% загального обсягу реалізованої продукції; підприємства ГМК охоплюють близько 10% загальної середньооблікової чисельності штатних працівників промисловості. З іншого – підприємства ГМК відрізняються низьким рівнем екологічності виробництва – близько третини викидів шкідливих речовин в атмосферу припадає на підприємства ГМК; вони характеризуються застарілими технологіями та вкрай високим рівнем зношуваності основних засобів і не в

змозі забезпечувати достатній рівень конкурентоспроможності продукції. Перспективи щодо оновлення виробничих систем підприємств ГМК є достатньо сумнівними, що підтверджується результатами ґрунтовного аналізу показників їхньої діяльності.

Власним джерелом оновлення основних виробничих засобів та технологій є чистий прибуток, але динаміка цього показника по досліджуваних підприємствах, а також під час дослідження макроекономічних показників у межах галузі свідчить, що такі можливості є обмеженими, а діяльність підприємств не забезпечує стабільного обсягу чистого прибутку впродовж тривалого періоду дослідження. Формування чистого прибутку – це процес, який залежить від конкурентоспроможності підприємства і продукції, рентабельності та ефективності використання ресурсів. Аналіз рентабельності активів та продукції свідчить або про низький рівень рентабельності, або взагалі про її від'ємне значення. Звертає на себе увагу показник рентабельності продукції, знаменник якого – це собівартість реалізованої продукції. Тобто, якщо підприємство не в змозі досягти достатнього рівня рентабельності при покритті витрат, що відносяться до собівартості реалізованої продукції, таке підприємство здійснює збиткову операційну діяльність і не спроможне покривати витрати звичайної діяльності. Факторний аналіз показника продуктивності праці свідчить, що динаміка зростання продуктивності праці досягається шляхом випередження темпу зниження чисельності персоналу над темпом зростання обсягу виробництва продукції, тобто соціальний складник економіки підприємства пригнічується економічним складником. Від'ємне значення коефіцієнта маневреності свідчить про відсутність власних оборотних коштів та фінансування поточної діяльності за рахунок короткострокових позикових коштів; така політика фінансування свідчить по недостатність власних коштів у господарському обороті підприємства і супроводжується фінансовими ризиками втрати капіталу.

Таблиця 1. Динаміка показників діяльності підприємств ГМК Східного регіону України, що характеризують ключові аспекти конкурентоспроможності

Найменування підприємства / період аналізу	Продуктив-ність праці, тис. грн. / осіб.	Чистий прибуток на 1 працівника, тис. грн.	Рентабель-ність активів, %	Рентабель-ність продукції, %	Коефіцієнт маневреності	Фондовіддача	Коефіцієнт покриття
ПрАТ «Дніпроспецсталь»							
2016	1169,07	-74,83	-0,07	-0,07	-46,53	1,94	0,44
2017	1530,45	11,46	0,01	0,01	-2,45	1,70	0,48
2018	1843,59	-82,02	-0,05	-0,05	-3,13	1,95	0,42
2019	1720,86	17,19	0,01	0,01	-2,78	1,77	0,42
2020	1509,13	-189,62	-0,13	-0,14	-12,72	1,61	0,34
ПАТ «Запоріжсталь»							
2016	2368,82	335,05	0,12	0,20	0,04	2,07	1,04
2017	3821,06	273,71	0,05	0,09	0,10	2,23	1,08
2018	5666,07	452,03	0,07	0,10	0,26	2,88	1,21
2019	4247,14	-395,80	-0,07	-0,09	0,10	1,89	1,10
2020	4365,73	-351,90	-0,06	-0,08	0,03	1,89	1,02
ПрАТ «Запоріжвогнетрив»							
2016	731,68	22,01	0,06	0,04	-0,40	6,46	0,87
2017	908,90	34,80	0,06	0,05	-0,55	7,43	0,88
2018	1051,27	43,06	0,06	0,05	-0,29	9,30	0,95
2019	1093,72	22,41	0,03	0,02	-0,57	8,35	0,90
2020	1128,67	-54,71	-0,07	-0,05	-3,29	8,05	0,74
ПАТ «Запоріжкокс»							
2016	2830,45	231,17	0,10	0,09	0,39	4,38	1,31
2017	5553,30	684,85	0,13	0,15	0,54	10,74	1,26
2018	9582,18	1163,67	0,13	0,14	0,57	10,54	1,45
2019	15228,94	119,05	0,01	0,01	0,40	5,14	2,06
2020	8189,69	220,15	0,03	0,03	0,45	2,83	2,31

Примітка: розраховано авторами на основі [4]

Таким чином, процес управління підприємствами ГМК у напрямку економіко-екологічної безпеки регіонів та держави повинен ґрунтуватись на збалансованості економічного, соціального, техніко-технологічного та екологічного складників, що повинні сприяти мінімізації шкідливого впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище та соціум.

Список використаних джерел

1. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року. Указ Президента України № 722/2019 від 30.09.2019. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/722/2019 (дата звернення 05.01.2022)

2. УКРАЇНА 2030: Доктрина збалансованого розвитку. Видання друге. Львів: Кальварія, 2017. 164 с. URL: http://econom.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/03/E-Book-Doctrine-2030.pdf (дата звернення 05.01.2022).

3. Воронкова А.Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика : монографія / А.Е. Воронкова. Х. : ІНЖЕК, 2006. 448 с.

4. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: https://smida.gov.ua/db/emitent/search (дата звернення 05.01.2022).

Мілько Володимир Сергійович*,

здобувач вищої освіти на бакалаврському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Сучасна практика господарювання і світовий досвід демонструють, що найважливішою ознакою ринкової економіки є існування та взаємодія великих, середніх і малих підприємств, їхнє оптимальне зіставлення. Підприємництво є головним складником ринкового господарства та ключовим елементом конкурентного механізму. Розвиток підприємництва виступає основою подолання економічної кризи та вирішення соціально-економічних проблем і суперечностей, притаманних кризовій економіці.

Розвиток підприємництва є важливим для економіки будь-якої країни, а для країни з ринковою економікою – стратегічним завданням, адже, підприємництво – це сектор ринкової економіки, який забезпечує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє здоровій конкуренції, створює новий прошарок «підприємців-власників» [1] і сприяє формуванню середнього класу в суспільстві [2].

Підприємництво розглядається вітчизняними вченими з економічних позицій та розуміється як пошук таких комбінацій наявних у розпорядженні підприємця ресурсів, які забезпечують отримання максимального доходу. Метою підприємницької діяльності є отримання прибутку як перевищення виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) над витратами.

Це визначення торкається лише одного аспекту підприємницької діяльності – економічного, але в сучасному розвитку суспільства необхідний, на наш погляд, соціально-економічний підхід. Безсумнівно, важливою рисою підприємницької діяльності є прагнення до максимізації доходів, але підприємництво не зводиться лише до одержання економічної вигоди. Ця форма зайнятості має чітко виражені соціальні аспекти.

По-перше, розширюється свобода вибору не лише місця, а й способу застосування своїх умінь, навичок та здібностей. Істотною характеристикою підприємництва є економічна

* Науковий керівник - Захаркевич Наталія Петрівна, завідувачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

свобода обмежена лише загальними юридичними нормами суспільства. Економічна свобода відрізняє підприємця від найманого робітника.

По-друге, за такої форми зайнятості змінюється світогляд і життєва позиція в бік акценту на творчість, свободу, ініціативність, людина набуває нового соціального статусу, реалізує себе як особистість.

По-третє, підприємництво прямо чи опосередковано вирішує питання, пов'язані з проблемами відтворення населення, матеріальних та духовних умов існування, а також соціальних умов життєдіяльності людини.

Істотним моментом щодо підприємництва є масштаби діяльності. У цьому сенсі підприємництво слід розуміти двояко. Підприємництво в широкому сенсі охоплює малі, середні та великі підприємства, що формують особливе середовище для отримання прибутку та структурно перетворюють економічну систему суспільства. У вузькому значенні підприємництво розуміється як мале підприємництво (малий бізнес), тобто сукупність суб'єктів господарювання, які мають однорідні соціально-економічні особливості й характеризується певними кількісними ознаками.

Аналіз сучасного стану підприємництва дає змогу стверджувати, що нестабільність політичного середовища завдає відчутної шкоди економічному розвитку нашої країни. На сьогодні виокремлюють такі основні причини гальмування розвитку підприємництва в Україні:

– переважно декларативний характер державної підтримки підприємництва, що супроводжується неоднозначністю та суперечливістю чинної нормативно-правової бази;

– організаційно-правові труднощі започаткування бізнесу, особливо на стадії переходу від реєстрації до початку діяльності;

– корупційні схеми отримання дозволів та ліцензій на здійснення окремих видів підприємницької діяльності;

– обмеженість матеріальних та фінансових ресурсів.

Проблеми у сфері підприємництва України спостерігаються як на макро-, так і на мікрорівні. Деякі з них мають настільки глобальний характер і так вкоренились на вітчизняних теренах, що їхнє вирішення можливе лише у випадку проведення кардинальних економічних реформ або повного демонтажу наявної економічної системи.

Несприятливий податковий клімат та складність режиму декларування доходів і сплати податків зумовлюють тінізацію підприємницької діяльності. Так, через високі нарахування на оплату праці підприємці приховують реальні доходи громадян, тим самим працюючи в тіні [3].

Проте, незважаючи на наведені проблеми, що ускладнюють діяльність підприємств, значних перспектив у своєму розвитку підприємництво може досягти у перспективі в разі впровадження на державному рівні таких заходів:

– введення обґрунтованих податкових пільг для малого та середнього бізнесу;

– надання кредитів для стимулювання експорту;

– регулювання тарифів на енергоносії для національних товаровиробників;

– формування інфраструктури, забезпечення державних замовлень і прозоре проведення тендерів;

– стимулювання створення додаткових робочих місць за рахунок надання податкових канікул.

Підбиваючи підсумки, зауважимо, що в Україні на сьогодні є достатньо проблем, які гальмують розвиток підприємництва, подолання яких забезпечить підвищення ефективності підприємницької діяльності, забезпечить розширення підприємницького сектора, мінімізацію тіньового сектору.

Список використаних джерел

1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики: навч. посібн. К. : Знання, 2003. 302с.

2. Ткаченко Т.П., Круш П.В. Розвиток підприємництва та формування середнього класу : монографія. К. : НТУУ «КПІ», 2009. 216 с.

3. Розвиток підприємницької діяльності в Україні. URL: http://www.br.com.ua/referats/Managment/ 28687–7.html

Михайлова Ірина Юріївна,

професорка кафедри трудового, земельного та господарського права Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка юридичних наук, доцентка

ПРОБЛЕМИ ПРАВОЗАСТОСУВАННЯ У СФЕРІ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСІБ ЗВІЛЬНЕНИХ З ВІЙСЬКОВОЇ СЛУЖБИ

Після розпаду Радянського Союзу та здобуття Україною незалежності, розпочався процес формування та стрімкого розвитку вітчизняного законодавства, в тому числі й у сфері пенсійного забезпечення. 9 квітня 1992 року був прийнятий Закон України № 2262-XII «Про пенсійне забезпечення військовослужбовців та осіб начальницького і рядового складу органів внутрішніх справ» (далі – Закон України № 2262-XII) [1], який і досі є основним регулятором правовідносин у сфері пенсійного забезпечення осіб, які перебували на військовій службі та членів їхніх сімей. 04 квітня 2006 року, з прийняттям Закону України «Про внесення змін до деяких законів України з питань пенсійного забезпечення та соціального захисту військовослужбовців» [2], назва цього нормативно-правового акта була викладена в новій редакції – «Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб», яка є актуальною й наразі.

Соціально-економічні, політико-ідеологічні процеси в Україні, рівень регуляторної політики в соціальній сфері, а також неодноразове реформування Збройних сил України та інших військових формувань суттєво вплинули на зміст норм цього Закону. З моменту його прийняття було затверджено понад 30 Законів України, на підставі яких були внесені зміни до Закону України № 2262-XII та які напряму впливали та впливають на повноту реалізації військовослужбовцями та членами їхніх сімей права на пенсійне забезпечення.

Постійні зміни до чинного пенсійного законодавства призводять до проблем, з якими зіштовхуються військовослужбовці під час реалізації права на пенсійне забезпечення. У цьому аспекті особливої актуальності набуває принцип незворотності дії закону в часі, тому що органи Пенсійного фонду України призначають пенсію на підставі чинного на момент звернення законодавства, не враховуючи підстав, за яких у особи виникає право на пенсію за раніше чинним законодавством.

Редакція статті 12 Закону України № 2262-XII неодноразово змінювалась. У пункті «б» зазначеної статті змінювались умови й підстави виникнення права на пенсію за вислугу років, а саме: умова призначення пенсії – досягнення 45-річного віку на час звільнення зі служби. Майже за всю історію існування вищевказаного Закону обов’язковою умовою було досягнення 45-річного віку саме на час звільнення, але 4 липня 2002 року був прийнятий Закон України № 51-IV «Про внесення змін до Закону України «Про пенсійне забезпечення військовослужбовців та осіб начальницького і рядового складу органів внутрішніх справ» [3], який вніс певні корективи, які полягали в тому, що військовослужбовець міг звільнитися зі служби і раніше, але за досягнення ним 45-річного віку йому могла бути призначена пенсія за вислугу років у разі дотримання інших обов’язкових умов.

Законом України від 04 квітня 2006 року № 3591-IV «Про внесення змін до деяких законів України з питань пенсійного забезпечення та соціального захисту військовослужбовців» [4] були внесені чергові зміни до Закону України № 2262-XII. Так, статтю 12 знову викладено в іншій редакції, зокрема доповнено пунктом «в», відповідно до якого пенсія за вислугу років призначалась особам офіцерського складу, прапорщикам і

мічманам, військовослужбовцям надстрокової служби та військової служби за контрактом у разі досягнення 45-ти років і за наявності в них вислуги 15 років, які звільнялись з військової служби відповідно до Закону України «Про державні гарантії соціального захисту військовослужбовців, які звільняються із служби у зв'язку з реформуванням Збройних сил України, та членів їхніх сімей» [5]. Пунктом 11 статті 1 вищезазначеного Закону (зі змінами, внесеними згідно з Законом України від 08 липня 2011 року № 3668-VI «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» [6]) передбачено, що військовослужбовцям, які звільняються зі ЗСУ у зв'язку з їхнім реформуванням, за досягнення 45-річного віку і за наявності вислуги 20 календарних років пенсія обчислюється в розмірі 50 відсотків відповідного грошового забезпечення. Такі зміни створили правову невизначеність під час реалізації права на пенсійне забезпечення і, як наслідок – спровокували звернення до суду щодо спірних правовідносин.

Так, у постанові Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного адміністративного суду від 21 листопада 2019 року у справі № 331/1442/17 [7] суть спору полягала в такому: Особа_1 була звільнена за скороченням штатів у 2005 році та мала 17 років 4 місяці 1 день років вислуги. У 2015 році Особа_1 досягнула 45-річного віку і тому звернулась з заявою та всіма необхідними документами до органів Пенсійного фонду України з проханням призначити пенсію згідно з п. «б» статті 12 Закону України «Про пенсійне забезпечення військовослужбовців, осіб начальницького та рядового складу, органів внутрішніх справ та деяких інших осіб» у редакції від 19 липня 2002 року, однак йому було відмовлено.

Верховний Суд, ставши на сторону позивача, абсолютно справедливо, на наш погляд, обґрунтував свою правову позицію, звертаючи увагу на те, що зміст та обсяг досягнутих військовослужбовцями соціальних гарантій не може бути звужено шляхом внесення змін до законодавства, а правовідносини щодо їхнього пенсійного забезпечення виникають не в момент звернення за призначенням пенсії, а в момент виникнення права на її призначення. Оскільки право на пенсійне забезпечення для осіб, які звільнені у зв'язку з реформуванням ЗСУ, за досягнення ними в майбутньому 45 років та наявності вислуги 15 років, було встановлено пунктом 11 статті 1 Закону «Про державні гарантії соціального захисту військовослужбовців, які звільняються із служби у зв'язку з реформуванням Збройних сил України, та членів їхніх сімей», чинного на момент звільнення позивача, то зазначена норма зберігає юридичну силу як для позивача, так і для відповідача.

Отже, для забезпечення якісного законотворчого процесу, який повинен бути спрямований на безперешкодну реалізацію пенсійних прав українського суспільства, перед тим, як черговий раз приймати нові Закони України та вносити зміни до чинного пенсійного законодавства, необхідно досконало аналізувати судову практику для з'ясування основних проблем правозастосування. Це дозволить усунути колізії та прогалини, які є каталізатором виникнення спірних пенсійних правовідносин та більш системно в подальшому забезпечити реалізацію права на пенсійне забезпечення осіб, які перебували на службі у Збройних Силах України та в інших військових формуваннях, а також членів їхніх сімей.

Список використаних джерел

1. Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб : Закон України від 19.04.1992 р. № 2262-XII. Відомості Верховної Ради України. 1992. № 29. Ст.399.

2. Про внесення змін до деяких законів України з питань пенсійного забезпечення та соціального захисту військовослужбовців : Закон України від 04.04.2006 р. № 3591-IV. Відомості Верховної Ради України. 2006. № 37. ст.318.

3. Про внесення змін до Закону України «Про пенсійне забезпечення військовослужбовців та осіб начальницького і рядового складу органів внутрішніх справ»: Закон України від 04.07.2002 р. № 51-IV *Відомості Верховної Ради України*. 2002. N 35. ст. 262

4. Про внесення змін до деяких законів України з питань пенсійного забезпечення та соціального захисту військовослужбовців: Закон України від 04.04.2006 р. № 3591-IV. *Відомості Верховної Ради України.* 2006. № 37. ст.318.

5. Про державні гарантії соціального захисту військовослужбовців, які звільняються із служби у зв'язку з реформуванням Збройних Сил України, та членів їхніх сімей: Закон України від 15.06.2004 р. № 1763-IV. *Відомості Верховної Ради України.* 2004. № 36. ст.444.

6. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи: Закон України від 08.07.2011 р. № 3668-VI. Відомості Верховної Ради України. 2012. № 12-13. ст.82

7. Постанова КАС ВС від 21.11.2019 р. у справі № 331/1442/17 URL: https://reyestr.court.gov.ua/Review/85804413

Myslitska Romana,

засновниця ТОВ «RM HANDEL UND TRANSPORT»,
інтерн за програмою стажування USAID РАДА у Верховній Раді України,
магістр Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg (Німеччина)

BERICHT ZUM PRAKTIKUM IM DER WERHOVNA RADA

Mein Name ist Romana Myslitska und ich absolvierte für 5 Monate ein Praktikum im ukrainischen Parlament, der Werhovna Rada in Kiyv. ch fuhr mit dem Auto aus Magdeburg nach Kiyv, da ich für die lange Zeit viele Sachen mitnahm.

Es war Ende Februar und im Gegensatz zu Deutschland pulsierte in der Ukraine wieder das Leben. Man konnte in Restaurants gehen, die Einkaufsläden waren geöffnet und das kulturelle Leben erwachte wieder.

Im Jahrgang 2021 war ich die einzige, die am Radaprogramm teilnahm, da es aufgrund der Coronapandemie keine neue Ausschreibung gab und die letztjährigen Teilnehmer, außer mir das Angebot nicht wahrnehmen konnten. Ich hatte auch bedenken, ob es sich noch einmal lohnen würde nach Kiyv zu reisen. Ich wurde aber nicht enttäuscht und meine Erwartungen wurden noch übertroffen und ich erlebte eine sehr interessante Zeit, die ich auf keinen Fall eintauschen würde.

Mein diesjähriges Praktikum war in 3 Teile gegliedert. Am Anfang arbeitete ich im Team der jungen Abgeordneten Lisa Yasko im Parteisitz von Slugha Narodo. Ich fand es sehr interessant, da dies eine junge Partei ist und man über sie noch nicht so viel weiß. Dadurch fand ich es spannend zu sehen, wie diese junge Truppe arbeitet, was für Zielsetzung sie hat und wie diese strukturiert ist.

Die Parteizentrale befindet sich im Kongresszentrum Parkova, dieses Gebäude wurde zu Zeiten der Präsidentschaft von Wiktor Janukowitsch erbaut und es wurde damals verspottet für seine Extravaganz und für den Heilkopterplatz, da der Weg vom Parlament, sowie vom Sitz des Präsidenten zu diesem Gebäude Fahrzeit von 2 min beträgt und die Witze werden auch über den neuen Präsidenten gemacht.

Das Office ist wie ein modernes Startup eingerichtet, mit einer kostenlosen Kaffeebar, sowie mit Open Space Büros und verglasten Konferenzräumen.

Meine Aufgaben waren z.B. Kontaktherstellung mit deutschen Stiftungen, sowie deutschen Politikern, die sich für die Ukraine stark machen. Außerdem Recherche zu aktuellen wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen zwischen beiden Länder und Mithilfe bei der Ausfüllung von Granden.

Es war sehr interessant zu erleben, leider nur im Onlineformat, Treffen mit Mitgliedern von verschiedenen Botschaften, außerdem die Erstellung von Gesetzentwürfen und die Gründung von Zwischenparlamentarischen Gruppen.

In dieser Zeit fiel auch der internationale Frauentag, die in der Partei sehr groß gefeiert wurde. Es gab ein Streichquartett, Sushi, Pizza, Sekt, verschieden Vorspeisen, sowie Geschenke in Form von Blumen und Gutscheinen und außerdem war das Highligh, dass der ehemalige georgische Präsident Michail Saakaschwili allen Damen im Office sehr teures Parfüm geschenkt hat.

Zusammenfassend kann ich zu diesem Teil meines Praktikums sagen, dass es sehr aufregen war und man einen sehr guten Überblick erhalten konnte, wie der Arbeitsalltag eines Abgeordneten ist , außerhalb des Parlamentes.

Meine zweite Station war das Komitee für Bildung und Innovation, da durfte ich an Komitees- Sitzungen, an Arbeitsgruppen sowie an Treffen mit Experten teilnehmen. Außerdem fuhren wir zu Außenterminen wie z.B. Außerordentliche Sitzung, die im Jugendkomplex ARTEK neben Kyiv, dort nahm auch, außer der Abgeordneten des Bildungskomitees, auch der Minister Shkarlet Serhii für Bildung und Wissenschaft teil. Ein weiterer Höhepunkt war die Sitzung in Tschernichiw, dort war außer der Komitees-Sitzung, das Treffen in einem Gymnasium, sowie an der Nationalen Universität, bei der die Abgeordneten Fragen von Studenten beantworteten.

In diesem Komitee und im Komitee für Europäische Integration der Ukraine konnte ich den Alltag der Verwaltung der Rada kennenlernen und das Regelwerk, wie die Rada und die Abgeordneten arbeiten. Außerdem nahm ich am Forum Ukraine 30 teil zu verschiedenen Themen.

Jeden Donnerstag hatten wir Vorlesungstag, das war der einzige Tag wo alle Praktikanten zusammentrafen, an dem Experten zu verschiedenen Themen Vorträge hielten, es war wie ein Seminar an der Uni aufgebaut.

Die Höhepunkte waren der NATO und UN Tag, sowie die Auftritte vom ehemaligen Präsidenten Viktor Juschenko, ehemaligen Präsident der RADA Viktor Moros und von der ehemaligen Ministerpräsidentin Julia Tymoschenko.

Zusammenfassend kann ich sagen, dass diese Zeit mich sehr geprägt hat, mir sehr viel Selbstvertrauen gegeben hat, ich konnte meine Heimat sehr viel besser kennenlernen, ich bin viel gereist, hab 10 Oblasti bereist und hab mich nochmal neu in die Ukraine verliebt. Außerdem hab ich sehr viel neue Bekanntschaften erhalten und neue Freunde dazugewonnen. Danke an alle Beteiligten und ganz besonders an die Deutsche Botschaft und Frau Kowaltschuk, für die Unterstützung und für diese einzigartige Chance.

Міхайлуца Олена Миколаївна,

доцентка кафедри програмного забезпечення автоматизованих систем,
кандидатка технічних наук, доцентка

Меліхов Євгеній Валентинович,

здобувач вищої освіти на бакалаврському рівні
інженерного навчально-наукового інституту ім. Ю.М. Потебні
Запорізького національного університету

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ ДО СТВОРЕННЯ ASCII-ART

Широка доступність і популярність текстових комунікаційних каналів спонукають до використання ASCII-art для представлення зображень. У загальному випадку перетворення будь-якого зображення в ASCII-графіку становить досить складне завдання. Когортою сучасних науковців запропоновано алгоритми, що дозволяють автоматизувати цей процес. Так, у роботі [2] авторами розглянуто автоматичне перетворення бінарних зображень у форматі ASCII як проблему оптимізації. Запропонований алгоритм надає можливість перетворювати чорно-білі зображення в ASCII-графіку за допомогою невід’ємного матричного розкладання.

У сучасних публікаціях було кілька спроб автоматично синтезувати ASCII-art на основі структур. Авторами статті [3] представлено новий метод створення структурного зображення ASCII. Дослідники запропонували апроксимацію структури основної лінії вмісту еталонного зображення з формою символів, представили нову метрику подібності форм, яка не є чутливою до вирівнювання та допускає зміщення фігур, враховуючи відмінності в положенні, орієнтації та масштабуванні. Разом із підходом обмеженої деформації сформульовано генерацію графічних зображень ASCII як оптимізацію, яка

мінімізує різницю форми та деформації. До уваги взято людське сприйняття та розроблено нову схему виділення ознак, засновану на багатоорієнтованій моделі конгруентності фаз. Для підвищення якості автоматизованого синтезу вченими [1] розроблено модель згорткової мережі шляхом навчання мережі за допомогою ASCII-art, створеного художниками власноруч.

Автоматичне генерування на основі структур ASCII-art з природних фотографій залишається складним завданням, незважаючи на те, що воно є всесвітньо популярною формою мистецтва. Основна проблема полягає у вилученні чутливої до сприйняття структури з природних фотографій, щоб на основі структури можна було створити більш стисле відтворення ASCII-art. У публікації [4] авторами введено механізм візуального сприйняття некласичної модуляції рецептивного поля від фізіологічних результатів до ASCII-art і запропоновано нову модель модуляції, яка може краще відокремити слабку структуру від переповненої текстури. Представлена модель дозволяє отримати більш розумне відтворення ASCII-art. Крім того, запропонована нова схема оптимізації для отримання оптимального розміщення символів пропорційного шрифту, яка дозволяє створити більш візуально привабливі різноманітні зображення ASCII.

Таким чином, можна побачити, що тема ASCII-art є дуже популярною, адже її постійно вдосконалюють. Все це свідчить не лише про велику частину прихильників цієї технології на поточний період часу, а і відкривають шалену перспективу подальшого розвитку і використання ASCII-графіки.

Список використаних джерел

1. Osamu Akiyama. ASCII Art Synthesis with Convolutional Networks: матеріали конференції *31st Conference on Neural Information Processing Systems.* Лонг-Біч - NIPS, 2017. с. 74-79.

2. O'Grady P.D., Rickard S.T. Automatic ASCII Art Conversion of Binary Images Using Non-Negative Constraints : матеріали конференції *IET Irish Signals and Systems Conference (ISSC 2008).* Голвей IEEE, 2008. p. 186-191.

3. Xu X., Zhang L., Wong T.T. Structure-based ASCII art. ACM Transactions on Graphics. *IEEE Transactions on Visualization and Computer Graphics*. 2010. №4. p. 52:1 – 52:9.

4. Xu X., Zhong L., Xie M., Liu X., Qin J., Wong T. ASCII art synthesis from natural photographs. *IEEE Transactions on Visualization and Computer Graphics*. 2017. №8. p. 1910-1923.

Нагорна Ольга Олександрівна,
завідувачка кафедри мовознавства
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова,
докторка педагогічних наук, доцентка

Нагорний Ярослав Володимирович,
доцент кафедри мовознавства
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова,
кандидат філологічних наук, доцент

РОЛЬОВА ГРА ЯК МЕТОД АКТИВНОГО НАВЧАННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ

В умовах сьогодення знання іноземної мови – не лише показник культурного розвитку людини, але й умова успішної кар’єри. Для реалізації завдань вищої освіти викладачі намагаються знайти можливості удосконалення навчального процесу з англійської мови, підвищити ефективність засвоєння студентами пропонованого матеріалу. Рольова гра є дієвим методом забезпечення комунікативної спрямованості на заняттях з англійської мови, оскільки в процесі такої діяльності навчання стає продуктивним й творчим за своїм типом; пізнавальним, практичним та ціннісно-орієнтаційним – за змістом.

Питанням використання рольової гри на заняттях з іноземної мови займалися такі відомі науковці, як: Л. Артемова, Д. Ельконін, Н. Кудикіна, О. Негневицька, С. Перкас, К. Ушинський, В. Філатов тощо.

За визначенням С. Ніколаєвої, гра – це вид діяльності в умовах ситуацій, спрямованих на відтворення і засвоєння суспільного досвіду, в якому складається й удосконалюється самоврядування поведінкою [1, с. 223]. Переваги рольової гри в системі інших комунікативних вправ полягають у тому, що вона дозволяє наслідувати дійсність, залучаючи навіть не надто активних студентів до співпраці, оскільки певна умовність ситуації, відсутність жорстко регламентованої оцінної шкали є чинниками зняття психологічної напруги, емоційного розвантаження [2].

Цінність рольової гри виявляється не тільки в процесі навчання – гра також є ефективним виховним методом, бо викладач може сформувати не лише ігрові відносини у колективі, але й реальні.

Рольові ігри також сприяють розвитку уяви, виховують такі риси характеру, як упевненість у собі, уміння та бажання спілкуватись у різних обставинах.

Методику моделювання ситуацій, де учень виступає в ролі головної діючої особи, було розроблено в Гарварді з метою застосування в бізнес-школах. Навчальний процес, який ґрунтується на грі, вводив студентів у ігрове моделювання явищ, які вивчались, надаючи їм нового життєвого досвіду.

Рольова гра виконує низку функцій:

- навчальну (виступає як особлива вправа, метою якої є оволодіння навичками й уміннями діалогічного мовлення в умовах міжособистісного спілкування);
- мотиваційну (запускає механізми мотивації, стимулює інтерес студентів до участі в іншомовному спілкуванні);
- орієнтувальну (орієнтує студентів на планування власної мовленнєвої поведінки й передбачення поведінки співрозмовника, розвиває вміння оцінювати вчинки, реакції);
- компенсаторну (дає змогу розв’язувати протиріччя, які виникають між потребою студента виконати мовленнєвудію і неможливістю здійснити операції, котрих вимагає дія);
- виховна функція (забезпечує всебічний вплив на учнів) [3, с. 147].

Результати, одержані внаслідок вивчення досвіду використання рольових ігор у вітчизняній і зарубіжній психолого-педагогічній науці, дозволяють зробити висновок про доцільність широкого використання рольової гри з метою навчання іноземної мови студетів різних спеціальностей. На нашу думку, рольова гра є одним із найефективніших методів формування та розвитку навичок спонтанного мовлення.

Список використаних джерел

1. Ніколаєва С. Ю. Методика навчання іноземних мов у середніх навчальних закладах. К. : Ленвіт, 1999. 320 с.
2. Шишканова В. В. Формирование социокультурной компетенции в процессе обучения иностранному языку. *Иностранные языки в школе.* 2012. №2. С. 81–85.
3. Вишневський О. І. Діяльність учнів на уроці іноземної мови: посібник для вчителів. К. : Радянська школа, 1989. 224 с.

Недзельська Ульяна Валентинівна*,

здобувачка вищої освіти на бакалаврському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ВПЛИВ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У XXI ст. проблема міграції є однією з актуальних проблем світової цивілізації. Кожна держава певною мірою стикається з нею або як країна-донор, або як країна-реципієнт. Сучасні міграційні потоки мають тенденцію до постійного збільшення, залучаючи все більшу кількість людей, які поринули з економічно бідних країн у найрозвиненіші країни. У цьому велика роль належить сучасній глобалізації, завдяки якій відбувається перерозподіл трудових ресурсів, саме цим активізуються міграційні потоки. Розробляючи державні програми регулювання міграційних процесів, влада враховує історично сформовані чинники: соціально-економічний розвиток, демографічну ситуацію, міграційне законодавство, ставлення до мігрантів з боку суспільства, що приймає, наявність або відсутність досвіду контактів із представниками інших культурних груп. Залежно від цього виробляють відповідні програми регулювання міграційних процесів, які відображають критерії прийому мігрантів. Звідси – й особливості державної міграційної політики, що будується на національних інтересах.

Останніми роками потік трудової міграції з України зростає, адже події, які мають місце в Україні, починаючи з 2014 р., сприяють пожвавленню міграційних процесів. Економічна та політична кризи, ситуація в Криму та розгортання військових дій на Донбасі збурили хвилю міграції як усередині країни, так і за її межами. Так, на міграційні процеси значно вплинула ситуація в Україні, пов’язана з війною. Цей чинник обумовив бажання значної кількості громадян України покинути свою країну і виїхати за кордон, а також не брати участь у небезпечних для життя військових діях. Погіршення економічної ситуації спричинило зростання рівня зубожіння населення, підвищення безробіття та посилило трудову міграцію. Трудова міграція з України має як позитивні, так і негативні наслідки для економіки України. З одного боку, грошові перекази трудових мігрантів перевищують іноземні інвестиції: за оцінками експертів вони становлять понад 8% ВВП країни. Водночас в Україні на ринку праці утворюються незаповнені кадрові ніші і в окремих галузях уже відчувається справжній кадровий голод, який, вочевидь, збільшуватиметься [1, ст. 5-6].

Переважно українські трудові мігранти зайняті в будівництві та ремонті, сільському господарстві, роботах на дому(рис. 1).

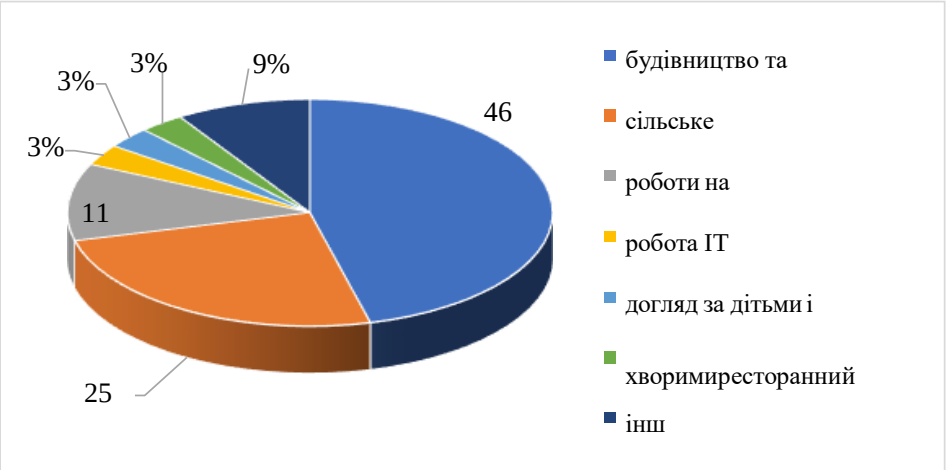

Рисунок 1. - Розподіл трудовихмігрантів за сферами зайнятості Джерело: [2]

* Науковий керівник - Захаркевич Наталія Петрівна, завідувачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

Грошові перекази мігрантів стали одним із значних джерел валютних надходжень для багатьох країн, і Україна не є винятком. Ці перекази впливають на економіку як позитивно, так і негативно, тому важко однозначно охарактеризувати це явище. Наприклад, на мікроекономічному рівні ці перекази допомагають підтримувати рівень життя багатьох домашніх господарств. Окрім того, вони входять до числа джерел фінансування малих підприємств та вкладень у будівництво або придбання житла.

Однак значна частка переказів перебуває у «тіні», тобто гроші перераховуються в Україну неофіційними методами, без сплати податків, що негативно впливає на економіку країни. Таким чином, з одного боку, домогосподарства підтримують хороший рівень життя, а з іншого – держава недотримує податки [3, с. 35].

Однією з основних причин трудової міграції є низька заробітна плата. Так, за даними Міністерства фінансів України [4] з 01 січня 2021 року мінімальна заробітна плата в Україні становить 6000 грн або 171,88 євро. Здебільшого в країнах Європейського Союзу заробітна плата значно вища (рис. 2).

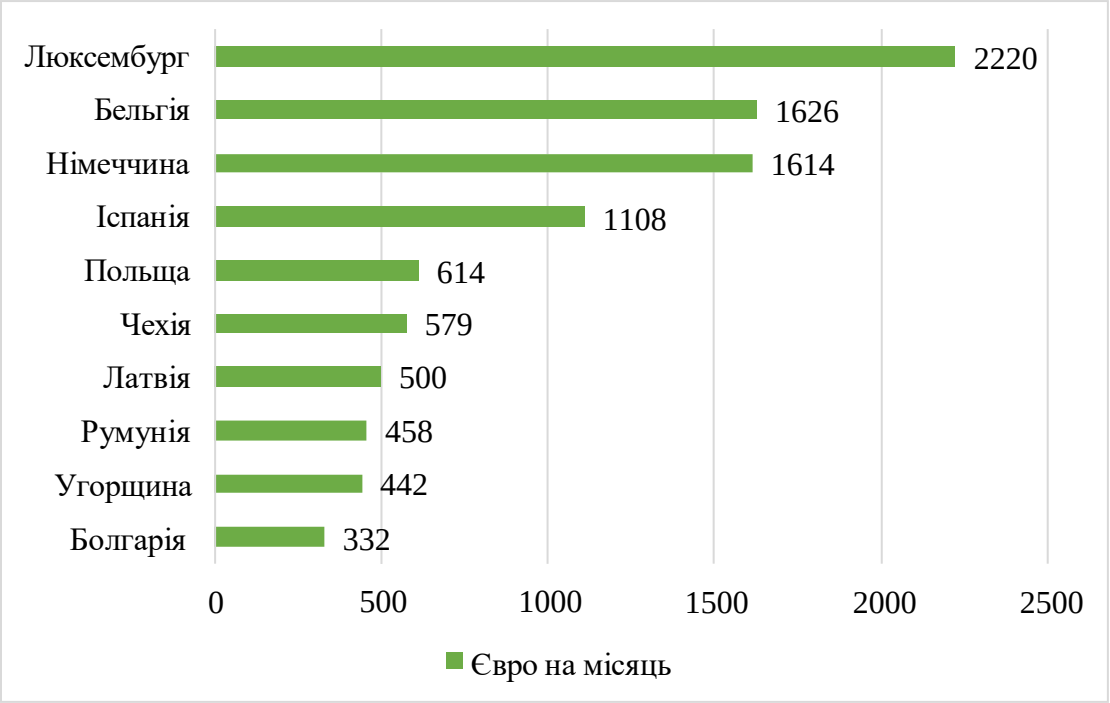

Рисунок 2. - Мінімальна заробітна плата в окремих країнах ЄС станом на 1 січня 2021 року, євро на місяць.

Примітка. Побудовано автором за даними [5]

Наведені дані свідчать про суттєвий розрив між заробітною платою в Україні та деяких країнах ЄС. Не дивно, що багато українців їдуть у Чехію, Польщу з метою підвищення рівня власного добробуту.

Відмінною рисою трудової міграції в Україні є відсутність політичних мотивів і домінування економічних і соціальних (намагання покращити матеріальний стан родини, знайти більш гідне застосування своїм знанням, вмінням та навичкам, інноваційні технології виконання робіт, відсутність бачення позитивних змін в економічній та соціальній сферах країни, погіршення соціальних настроїв та очікувань, тощо) [6, ст. 410]. Тобто справа не лише в оплаті праці. Стимулами до трудової міграції є й інші чинники, на які також треба звертати увагу при прийнятті управлінських рішень переважно на вищому рівні управління.

Масштаби трудової міграції з України настільки великі, що на державному рівні необхідно вживати заходи щодо мінімізації відтоку особливо висококваліфікованих фахівців, адже саме населення сприяє розвитку через ефективну роботу різних секторів економіки.

12 липня 2017 року розпорядженням Кабінету Міністрів України схвалено Стратегію державної міграційної політики України на період до 2025 року. Метою Стратегії є

спрямування зусиль держави і суспільства на формування та реалізацію державної міграційної політики, яка б позитивно впливала на консолідацію української нації та безпеку держави, прискорювала соціально-економічний розвиток, сприяла уповільненню темпів депопуляції, стабілізації кількісного та якісного складу населення, задоволенню потреб економіки в робочій силі, відповідала міжнародним стандартам і міжнародним зобов'язанням України.

Стратегія покликана привернути увагу до міграційних проблем, спрямувати та згуртувати суспільство з метою їх розв'язання, забезпечити взаємозв'язок міграційної політики з іншими сферами діяльності держави, перехід від політики реагування у відповідь на внутрішні та зовнішні чинники у сфері міграції до більш активної і цілеспрямованої політики [7].

Як зазначають В. В. Лагодієнко та О. В. Швець, в Україні мають бути створені умови для того, щоб кваліфіковані працівники, які користуються попитом на ринку праці, залишалися в країні. До умов, які можуть цьому сприяти автори відносять такі, як:

- контроль і регулювання інфляції;
- зниження вартості кредитів для фізичних і юридичних осіб;
- створення сприятливих умов для відкриття власного бізнесу;
- підвищення середньої заробітної плати;
- зниження або ліквідація заборгованості із виплати заробітної плати;
- зниження рівня безробіття [8, с. 236].

Цікавий підхід пропонує Кифяк В.І., наголошуючи на важливості інформаційного чинника. На думку автора, «…невтішні прогнози щодо подальшого соціально-економічного розвитку негативно впливають на людей, у яких одразу з'являється бажання покинути власну країну в пошуках кращого життя за кордоном. А ті, що вже проживають в інших країнах, готові повернутися в рідну країну за умови, що знатимуть про покращення ситуації. Тому в цьому випадку, інформація про позитивне майбутнє є інструментом, який впливаючи на психіку людей, змушує їх залишитися у своїй країні…» [9, с. 172].

Отже, проблема трудової міграції має значний вплив на економіку України. У цьому процесі спостерігається винятково негативна тенденція, що потребує особливої уваги. Тому, насамперед, необхідні зміни, проведені в інтересах населення: підвищення економічного та соціального рівня життя населення завдяки гідній оплаті праці, збалансованості доходів з необхідними витратами (комунальними платежами, оплатою лікування, повноцінним харчуванням тощо). Державна міграційна політика залишається важливою частиною як внутрішньої, так і зовнішньої політики, від якої залежить, чи стане міграція фактором загострення соціально-економічних, демографічних, міжнаціональних проблем, чи буде позитивним, стабілізуючим фактором. Основне завдання регулювання міграційних процесів полягає в тому, щоб підвищити привабливість країни: гарантувати дотримання прав і свобод, забезпечити реальний захист у суспільстві. Це дозволить залишити в Україні висококваліфікованих працівників та задовольнити наявні запити на внутрішньому ринку праці.

Список використаних джерел

1. Сидорчук О. Г. Міграційні тенденції в Україні: безпековий аспект. *Публічне адміністрування: теорія та практика.* 2019. Вип. 1. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2019_1_8

2. Слободянюк К. В. Статистичне дослідження трудової міграції в Україні. *Обліково-аналітичні і статистичні методи та моделі в оподаткуванні, бізнесі, економіці:* збірник тез за матеріалами XIV Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., м. Ірпінь, 26 листопада – 3 грудня 2018 р. Ірпінь, 2019. С. 202-205

3. Кияшко О. М. , Гузь В. О. Міжнародна міграція робочої сили та її вплив на українську економіку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2018. Вип. 20. Ч. 2. С. 33–37.

4. Мінімальна зарплата в Україні. *Міністерство фінансів України.* URL : https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/

5. Розбіжності в мінімальній заробітній платі в ЄС URL : https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/-/ddn-20210205-1

6. Романовська Ю. А. Вплив демографічного чинника на соціально-економічну безпеку міста. *Проблеми економіки.* 2020. №2. С. 407–415.

7. Про схвалення Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 12 лип. 2017 р. № 482-р. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/482-2017-%D1%80.#Text

8. Лагодієнко В. В., Швець О. В. Сучасні тренди державного регулювання міжнародної трудової міграції. *Бізнес Інформ*. 2020. №12. С. 231–237.

9. Кифяк В. І., Васильчук М. І., Шкрібляк Д. Ю. Проблема трудової міграції в Україні та шляхи вирішення. *Причорноморські економічні студії.* 2019. Вип. 37. С. 169–173.

Недільська Лариса Василівна,

доцентка кафедри фінансів і кредиту
Поліського національного університету,
кандидатка економічних наук, доцентка

Абрамова Ірина Вячеславівна,

доцентка кафедри фінансів і кредиту
Поліського національного університету,
кандидатка економічних наук, доцентка

ЗНАЧЕННЯ ТА РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО ВЕКТОРА У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Затяжна криза української економіки призвела до критичного стану більшості регіонів. Третє десятиліття поспіль місцеві економіки повільними темпами формують свій ресурсний потенціал, освоюють нові сфери та незначним поступом закладають необхідну основу для подальшого функціонування і розвитку.

Наукові дослідження доводять, що сучасний стан соціально-економічного розвитку регіонів України породжений низкою базових причин хронічного характеру: скорочення обсягів виробництва; деградація господарюючих суб'єктів; втрата внутрішніх та зовнішніх ринків збуту; значне відставання в освоєнні виробництва високотехнологічної продукції порівняно зі світовими тенденціями тощо. Також мають місце причини похідного характеру, які поглиблюють негативний вплив базових і породжують нові проблеми, до них належать такі: фінансова нестабільність усіх економічних агентів; низька інвестиційна привабливість та обмежена ділова активність; скорочення бази оподаткування з відповідним зменшенням доходів бюджетів тощо.

Необхідність активного розвитку регіонів, що стали на шлях самофінансування, порушила проблему недостатньої інноваційності реалізовуваних заходів. Успішне впровадження інноваційних інструментів і технологій дасть змогу нашій країні якісно модернізувати економіку та легко на партнерських засадах інтегруватися у світовий економічний простір. Науковці та провідні практики у своїх дослідженнях наполягають на суттєвій перевазі необхідності якісного оновлення економіки України над кількісним. На переконання В. І. Пили, «…вирішення проблеми формування інноваційної системи країни слід починати не з оновлення виробничої бази вже діючих підприємств, а з модернізації економіки в цілому, оздоровлення її структури і механізмів управління. Основним завданням посилення економіки на перспективу повинно стати створення умов для утвердження сучасних виробництв, здатних забезпечити випуск конкурентоздатної на світових ринках високотехнологічної продукції, а також формування сучасного сектору інвестиційного машинобудування…» [2, с. 281].

Останнім часом з метою підвищення рівня розвитку регіонів особлива увага відводиться проєктам з енергонезалежності та енергозбереження. Однак слід враховувати, що інноваційний вектор повинен оцінюватися з позиції його сумісності стратегічним завданням регіону та держави – прискорення їхнього соціально-економічного розвитку. «Такий підхід передбачає узгодження інституціонального, економічного та соціального спрямування реформ на динаміку соціально-економічного розвитку економіки країни» [1, с. 12]. Поряд з цим важливим є порівняння досягнутого рівня в окремих регіонах з іншими регіонами Україні та середнім значенням у країні.

Нині оцінка соціально-економічного розвитку регіонів здійснюється відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 21.10.2015 № 856 «Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики» [3]. Так, за результатами моніторингу, який здійснює Міністерство розвитку громад та територій України, наприкінці 2021 р. найвищий рівень розвитку за інтегральним рейтинговим показником досягли м. Київ, Одеська, Дніпропетровська, Запорізька та Миколаївська області. Однак, при цьому, окремі регіони України характеризуються показниками, які суттєво відрізняються від середньодержавного значення та рівня інших областей.

Зокрема, за напрямом «Економічна ефективність», найнижчий індекс промислової продукції утричі нижчий від попередньої Херсонської області відображає Кіровоградська область (-23,9%), що свідчить про існування у цій області суттєвих проблем у сфері промислового виробництва за період січень – вересень 2021 р. Натомість, за цим же напрямом за індексом обсягу сільськогосподарського виробництва разючих результатів досягнуто в Одеській області (79,8%), що на 54,6 в.п. вище ніж у наступній у рейтингу Миколаївській області. Таке порівняння дає змогу виявити крайні межі досягнутих результатів і проаналізувати потенційні можливості чи загрози інших регіонів. Однак нетипові значення за оціночними показниками в окремих областях суттєво викривлюють середнє значення в Україні. В результаті, розраховані показники дають лише наближену оцінку досягнутого рівня розвитку, згладжуючи критичні значення сильних чи слабких регіонів.

Відповідна ситуація з необ’єктивним усередненням досягнутого рівня притаманна й напряму ««Інвестиційно-інноваційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця». Так, у 2020 р. за цим напрямом найвищого рівня розвитку досягли м. Київ, Донецька, Кіровоградська, Дніпропетровська та Полтавська області. З них, м. Київ, Дніпропетровська та Полтавська області лідирують за показниками обсягів капітальних інвестицій та експорту, натомість, Донецька і Кіровоградська області досягли найвищих результатів за показником частки реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі продукції промисловості. Поряд з цим, у Рівненській області у 2019 та 2020 р. декларують повну відсутність інноваційної продукції, що свідчить про критичне відставання цієї області від решти регіонів за цим напрямом.

Серед основних передумов високого рівня інноваційності реалізованої промислової продукції Донеччини та Кіровоградщини у 2020 р. експерти відмічають активне впровадження у виробництво нових технологічних процесів та інноваційних видів продукції, що може бути яскравим прикладом для виробників інших регіонів України. Окремим поштовхом для активізації інноваційного розвитку в Донецькій області став конкурс з пошуку креативних ІТ-рішень для зміцнення та розвитку громад Східної України, що запроваджений Програмою розвитку Організації Об’єднаних Націй (ПРООН) в Україні спільно з Міністерством цифрової трансформації України. У межах конкурсу у 2020 та 2021 рр. було профінансовано низку новаторських проєктів, що сприятиме оздоровленню економіки відповідних областей та України загалом.

Таким чином, рівень соціально-економічного розвитку України та її регіонів формують сукупність різнобічних факторів, які певною мірою є особливими для кожного окремого регіону, однак інноваційний характер здійснюваних заходів та запроваджуваних

технологій повинен сприяти пришвидшенню соціально-економічного розвитку та якісному зростанню добробуту населення.

Список використаних джерел

1. Бєлікова Н. В. Теоретичні аспекти дослідження впливу економічних реформ на соціально-економічний розвиток країни. *Бизнес Информ,* 2018, №4 (483). С. 8-13.

2. Пила В. І. Щодо стимулювання розвитку економіки України. *Управління соціально-економічними трансформаціями господарських процесів: реалії та виклики (*18-19 квітня 2019 р.). Мукачево, 2019. 279-282.

3. Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики. Постанова Кабінету Міністрів України №856 від 21. 10. 2015 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF#Text

Нечипоренко Каріна Олександрівна*,

здобувачка вищої освіти на бакалаврському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ В МАРКЕТИНГУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ

В умовах глобалізації та швидкого розвитку факторів утворення інформаційного суспільства, які спрямовують споживача на швидке сприйняття нової інформації, галузь комунікацій зазнала революційних змін. Вони дали поштовх до появи сучасних інструментів маркетингових комунікацій, що вимагає деталізованого аналізу та дослідження з боку фахівців. Метою дослідження є дослідження сучасних інструментів комунікацій та аналіз ефективності їхнього використання.

Зміни, що відбуваються на ринку та в діяльності організацій, зумовлюють активні зміни в маркетингових комунікаціях. Враховуючи інформаційний розвиток споживачів, підприємствам стає важче бути поміченими у стрімкому інформаційному потоці, так як майже всі ринки є висококонкурентними, тому організаціям потрібно докладати значних зусиль, аби задовільнити достатню маркетингову активність. Стрімка цифровізація бізнесу змушує використовувати сучасні та специфічні інструменти маркетингу, які дозволять активно привертати увагу потенційних клієнтів на електронні ресурси організації. Однак в основному вибір та використання наявних інструментів маркетингу в мережі Інтернет відбуваються безсистемно, що виключає можливість використання усіх переваг та формування ефекту синергії. Саме через це, необхідною умовою розвитку інструментів маркетингу є систематизація наявних інструментів маркетингової політики підприємства в мережі Інтернет, що є найефективнішим варіантом в умовах сьогодення.

Аналізуючи останні роки, можна сказати, що у сфері маркетингових комунікацій помітно виражена тенденція зростання витрат та зниження ефекту. Це і сприяло активному розвитку комунікацій онлайн, що дало змогу ефективніше вирішувати низку проблем та забезпечило контроль над витратами [1; с. 35].

Наприклад, можливість онлайн-оплати за декілька секунд та автоматизоване визначення потрібних аудиторій для розміщення реклами показали справжню цінність цифрових комунікацій для всіх підприємств.

* Науковий керівник - Кудельський Віталій Едуардович, доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидат економічних наук

Рисунок 1 – Головні правила маркетингових комунікацій
Примітка: розроблено авторами.

Інтернет-комунікації є новітнім атрибутом взаємодії між споживачами та вагомим чинником функціонування соціальних систем суспільства. Мережа стала середовищем, де сформовані потреби в інформації, нових технологіях її передачі та запропоновані різні варіанти задоволення цих потреб.

Особливостями інтернет-комунікацій є:

- адресанти та адресати повідомлень можуть бути реальними, фейковими чи анонімними;
- прагнення до емоційного наповнення тексту повідомлення (як знакового оформленого носія інформації), що виявляється у формуванні спеціальних знаків, які відтворюють емоції споживача при його перегляді;
- розбіжність у просторі та часі адресанта та адресата не впливає на можливість реалізації комунікації;
- можливість будь-кого та будь-коли втрутитися в процес комунікації, якщо вона є масовою;
- стосовно фільтрів, що представляють обмеження, які накладаються на інформацію у вигляді внутрішніх чи зовнішніх табу та цензури, то може спостерігатися прагнення комунікативного процесу до нетипової, ненормативної поведінки;
- адресату простіше висловити свої емоції та почуття;
- відсутність можливості відразу визначити, на скільки адекватно та ефективно сприйнята інформація адресатом [2; с. 47].

Рейтинг частоти використання методів цифрового маркетингу виглядає так: перше місце – SEO-оптимізація сайту в пошукових системах – цей метод застосовують 90% підприємств; друге місце – SMM (соціальний медіа маркетинг) і SMO (оптимізація для соціальних мереж) – 65% підприємств; третє місце – контекстна реклама – 60% підприємств; четверте місце – SEM (пошуковий маркетинг) – 33% підприємств.

Невід'ємною частиною сучасного комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій є цифровий маркетинг та його інструменти, які покликані залучити всі можливі форми цифрових каналів для просування марки/бренду. Digital сьогодні є впливовою сферою, і немає іншого такого тренду, який би впливав на світ бізнесу так швидко і потужно, як цифрові технології. Цифровий маркетинг нині займає близько 25% від обсягу маркетингових бюджетів компаній. Підприємства, що використовують усі доступні цифрові канали та інструменти комунікацій, є в середньому на 25% прибутковішими за інші підприємства. Тому в сучасних умовах маркетологи повинні, насамперед, володіти компетенціямив галузі цифрового маркетингу [3; с. 38].

Отже, інструменти цифрового маркетингу дають змогу розширити діяльність компанії з локального ринку на національний і міжнародний ринки. При цьому як великі компанії, так і малі мають приблизно однакові шанси в боротьбі за ринок. Прийоми і методи реклами цифрового маркетингу необхідні для встановлення довірливих відносин зі споживачами з метою підвищення іміджу бренду та отримання прибутку підприємством.

Список використаних джерел

1. Васильців Н. М. Цифровий маркетинг як складник перспективного напряму розвитку індустрії 4.0. *Науковий погляд: економіка та управління.* 2019. № 2. С. 35-40.
2. Кутепова В. О. Інтернет-маркетинг в Україні, проблеми та перспективи розвитку. *Управління розвитком.* 2014. № 1. С. 47-49.
3. Полторак К. А., Зозульов О. В., Жданова О. Г. Оцінювання ефективності маркетингових комунікацій в мережі інтернет засобами математичного моделювання. *Інвестиції: практика та досвід.* 2016. № 3. С. 38-43.

Нужда Анастасія Леонідівна*,

здобувачка вищої освіти на магістерському рівні факультету управління та економіки Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності підприємства, а також тих фінансових ресурсів, які можна було б залучити в майбутньому для фінансування поточної та стратегічної діяльності підприємства, складають фінансовий потенціал. Процес аналізу та оцінювання фінансового потенціалу є досить складним і довготривалим, оскільки до уваги береться велика кількість фінансово-економічних показників діяльності підприємства. На сьогоднішній день існує значна кількість моделей для оцінки рівня фінансового потенціалу підприємства, які можна розділити на такі групи [1; 3; 5]:

1) показники фінансової стійкості;
2) показники ефективності діяльності;
3) показники платоспроможності (ліквідності).

Рівень фінансового потенціалу суб'єкта господарювання не є статичною величиною і залежить від великої кількості факторів зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища. Тому під час оцінці фінансового потенціалу необхідно враховувати стан і розвиток факторів зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища підприємства. Крім того, реалізація фінансового потенціалу залежить від наявності власного капіталу, напрямів використання залученого капіталу, рентабельності вкладеного капіталу, і навіть ефективного управління системою фінансів [4]. Враховуючи зазначене, в науковій літературі пропонується проводити аналіз та оцінку фінансового потенціалу підприємств за інтегральною оцінкою. Інтегральна рейтингова оцінка фінансового потенціалу підприємства є найбільш достовірною та інформативною, оскільки включає достатню кількість оціночних показників та критичних оцінок. Серед інтегральних методів оцінки фінансового потенціалу на практиці більш використовуваними є методики визначення ймовірності банкрутства. Моделі оцінювання ризику банкрутства дають змогу визначити фінансову стійкість підприємства, що є важливим фактором під час визначення фінансового потенціалу підприємства, однак не єдиним критерієм. Тому пропонуємо скористатись ширшим набором показників, ніж це передбачено в методиках оцінки банкрутства. З цих критеріїв розвитку формуються різні рівні фінансового потенціалу (табл.1).

Такий підхід для оцінювання фінансового потенціалу був застосований нами для ТОВ «Нейл», що спеціалізується на виробництві цвяхів. Здійснений аналіз техніко-економічних показників засвідчив зростання обсягу чистого доходу від реалізації послуг на

* Науковий керівник - Самарічева Тетяна Анатоліївна, доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук

підприємстві за 2016 – 2020 рр на 37,5%, однак за останній рік відбулось скорочення обсягів реалізації на майже 13%, що пов'язано із погіршенням ринкової кон'юнктури. Підприємство було прибутковим протягом останніх років, однак рівень прибутковості суб'єкта господарювання знижується. Це вказує на необхідність ґрунтовного оцінювання фінансового потенціалу з метою виявлення проблемних аспектів та опрацювання напрямів зміцнення.

Таблиця 1. Універсальні показники визначення рівня фінансового потенціалу підприємств

Показники	Рівень фінансового потенціалу підприємства		
	Високий (В)	Середній (С)	Низький (Н)
Коефіцієнт росту чистого доходу	> 0,26	0,10-0,26	<0,10
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	> 0,5	0,3-0,5	<0,3
Коефіцієнт поточної ліквідності	> 2,0	1,0-2,0	<1,0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	> 0,8	0,4-0,8	<0,4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2	0,1-0,2	<0,1
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	<0,5	0,7-0,5	> 0,7
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0, 1	0,05-0,1	<0,05
Рентабельність активів	> 0,1	0,05-0,1	<0,05
Рентабельність власного капіталу	> 0,15	0,1-0,15	<0,1
Оборотність активів	> 1,6	1,0-1,6	<1,0
Частка накопиченого капіталу	> 0,1	0,05-0,1	<0,05
Коефіцієнт фінансової стійкості	> 0,90	0,85-0,90	<0,85

Джерело: [2].

Рейтингова оцінка фінансового потенціалу ТОВ «Нейл» проводилась за показниками таблиці 1, кожен показник порівнювався із нормативними значеннями, що дозволило віднести його до одного з рівнів оцінки – «високий», «середній», «низький». Результати оцінки наведені у табл.2.

Таким чином, результати застосування методики узагальнювальної оцінки фінансового потенціалу, що враховує найважливіші параметри фінансово-господарської діяльності підприємства, які характеризують ефективність використання виробничих та фінансових ресурсів підприємства, стан і розміщення коштів, джерела їхнього формування дозволяють визначити, за якими напрямами формування та використання фінансового потенціалу підприємства спостерігаються найгостріші проблеми, та на цій основі розробляти заходи щодо їх коректування.

Таблиця 2. Універсальні показники визначення рівня фінансового потенціалу ТОВ «Нейл»

Показники	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	2020р.
Коефіцієнт росту чистого доходу	0,14	0,18	0,36	-0,02	-0,13
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,66	0,64	0,50	0,57	0,59
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,47	2,22	1,67	3,30	2,98
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,48	0,62	0,49	0,41	0,87
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,08	0,06	0,03	0,10
Частка заборгованості в загальній сумі джерел	0,34	0,36	0,50	0,43	0,41
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,65	0,67	0,70	0,64	1,00
Рентабельність активів	0,09	0,07	0,04	0,04	0,04
Рентабельність власного капіталу	0,13	0,11	0,09	0,07	0,06
Оборотність активів	3,26	3,07	3,27	3,30	2,81
Частка накопиченого капіталу	0,47	0,49	0,38	0,45	0,48
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,70	0,64	0,53	0,75	0,73

Примітка: розраховано автором.

н	- низький рівень фінансового потенціалу
с	- середній рівень фінансового потенціалу
в	- високий рівень фінансового потенціалу

Список використаних джерел

1. Бова В.А. Оцінка рівня фінансового потенціалу підприємства. *XV Міжнародна науково-практична конференція «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки».* 16 листопада 2016 року. К: НТУУ «КПІ», 2016. С.148-149
2. Витвицька У. Я., Штим Ю. В. Рейтингова оцінка фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки.* 2018. Випуск 30. Частина 4. С.70-74.
3. Гудзь О.Є. Діагностика та управління фінансовим потенціалом підприємства. *Фінанси та оподаткування*. 2015. №2. С. 71–76.
4. Куліш Г.П. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки. *Статистика України*. 2017. № 1. С. 29–35.
5. Толпежніков Р.О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності.* 2013. Вип. 2. Т. 1. С. 277–282.

Оліх Галина Іванівна,

старша викладачка кафедри економіки, управління та туризму
Хмельницького інституту ПрАТ «ВНЗ
«Міжрегіональна Академія управління персоналом»

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПП «ЕВАНС М»

У сучасних умовах господарювання, коли ризики неплатежів є досить високими, повернення коштів дебіторами є однією з основних проблем підприємства. Оскільки зростання обсягів заборгованості покупців і замовників призводить до погіршення стану ліквідності підприємства, а отже збільшує ризик банкрутства. За таких умов виникає потреба у формуванні оперативної та якісної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень. Таку інформацію можна одержати використовуючи елементи управлінського обліку в загальній системі керівництва ПП «Еванс М». Для поглиблення інформативності щодо розрахунків з покупця і замовниками облікові регістри бухгалтерського обліку доречно доповнити певними формами управлінської звітності.

Наприклад, для контролю за своєчасністю погашення заборгованості покупців та недопущення сумнівних та безнадійних боргів можна використати таку форму управлінської звітності, як «Відомість контролю за станом розрахунків покупців і замовників ПП «Еванс М» (таблиця 1) [1].

Використання такої відомості допоможе оперативно керівництву підприємства контролювати стан розрахунків з покупцями і замовниками, а отже, своєчасно вживати необхідні заходи для дотримання кожним контрагентом зобов’язань щодо термінів оплати за відвантажені товари.

А отже, це посилить фінансову дисципліну як з боку ПП «Еванс М», так і покупців, оскільки за цими даними можна своєчасно вжити певні заходи: попередньо зателефонувати покупцю чи замовнику, або пред’явити претензію у зв’язку з відхиленням від умов договору.

Залежно від періодичності поставок товарів і розрахунків за них та рівня використання інформаційних технологій на підприємстві, відомість можна складати за різні періоди: день, тиждень, декаду. Але слід зазначити, що менший буде такий період, то ціннішою і практично значимішою буде подана в ній інформація.

Але водночас, нагромадження інформації у відомості контролю за тривалий період взаємовідносин дає змогу отримати вичерпну характеристику покупців і замовників для прийняття рішень про можливість співпраці з ними в майбутньому, а також дозволить на

основі достовірної інформації формувати реальні бюджети грошових потоків на підприємстві.

Таблиця 1. Відомість контролю за станом розрахунків покупців і замовників ПП «Еванс М»

№ документа	Назва постачальника	За договором			Фактично			Відхилення	
		Сума заборгованості	Термін оплати	Сума оплати	Сума заборгованості	Термін оплати	Сума оплати	Термін оплати	причини
ЦБ-2846	ТзОВ «СГМ-ПАК»	569,10	03.12.21	569,10	569,10	03.12.21	569,10	-	-
	…								

Для формування більш наочної інформації про стан платежів у ПП «Еванс М» на основі даних «Відомості контролю» можна формувати певні діаграми та графіки. При цьому окремо необхідно за кожним контрагентом показати дні надходження платежу згідно з договором, а також надходження платежів за фактом.

Виявленні таким чином відхилення потребують подальших досліджень, з'ясування причин та прийняття оперативних управлінських рішень. Формування таких графіків у ПП «Еванс М» можна здійснювати в автоматичному режимі, оскільки підприємство використовує автоматизовану систему бухгалтерського обліку.

Важливим також у системі управління дебіторською заборгованістю покупців та замовників є проведення аналітичних розрахунків.

Мета аналізу дебіторської заборгованості підприємства, насамперед, полягає в оцінюванні її величини, складу, структури а також інших якісних характеристик, тенденцій їхньої динаміки з метою визначення їхнього впливу на фінансовий стан підприємства та підготовки інформаційного забезпечення для здійснення управління підприємством.

А отже, об'єктом аналізу заборгованості покупців і замовників є її як кількісні так і якісні характеристики, а предметом — чинники, які визначають такі кількісні та якісні характеристики заборгованості.

Одним із визначальних напрямів проведення аналізу заборгованості є дослідження її впливу на ефективність функціонування підприємства.

Ми підтримуємо думку науковців, які рекомендують у першу чергу визначати ефект від відволікання оборотного капіталу в дебіторську заборгованість.

Зокрема, професор І. О. Бланк пропонує розраховувати суму ефекту від інвестування коштів у дебіторську заборгованість покупців (ЕДЗ):

$$ЕДЗ = ПрДЗ – ПвДЗ – ВтБДЗ, \quad (1)$$

де, ПрДЗ — додаткова сума прибутку, отриманого внаслідок збільшення обсягу реалізації у зв'язку з наданням кредиту покупцям;

ПвДЗ — поточні витрати підприємства, пов'язані з організацією кредитування покупців та інкасацією дебіторської заборгованості;

ВтБДЗ — сума прямих фінансових втрат від неповернення дебіторської заборгованості покупцями [2, с. 143–144].

У свою чергу, інші науковці, такі як Л. О. Лігоненко та Н. М. Новікова стверджують, що під час проведення оцінки ефекту від інвестування коштів у дебіторську заборгованість покупців і замовників необхідно враховувати ще й додатковий прибуток, що утворюється внаслідок збільшення виручки за рахунок зниження цін, а також вартість кредиту, у випадку, якщо кошти, що залучаються в дебіторську заборгованість, отримані в кредит [3, с. 65–66].

Також, визначаючи результат від інвестування коштів у дебіторську заборгованість покупців, треба також враховувати:

– втрати, пов'язані з інфляцією (Втінф), оскільки за умов високого її рівня та значного терміну непогашення заборгованості, акумульовані кошти можуть істотно знецінитись;

– втрати, пов'язані з альтернативними можливостями інвестування коштів (Втальт).

Враховуючи зазначені втрати, розрахунок результату від інвестування коштів у дебіторську заборгованість, можна формалізувати так:

$$ЕДЗ = ПрДЗ – ПвДЗ – ВтБДЗ – Втінф – Втальт, \quad (2)$$

Крім ефекту як абсолютного показника, вказані науковці також рекомендують визначати відносний показник — коефіцієнт, який відображає рівень ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість (кЕДЗ):

$$Кедз = Едз/ДЗ, \quad (3)$$

Отже, ефективне управління дебіторською заборгованістю покупців і замовників підприємства реалізується на підставі якісного обліково-аналітичного забезпечення. Вирішальним у системі управління дебіторською заборгованістю є встановлення відповідних результатів (ефектів) та рівнів ефективності від інвестування коштів у заборгованість підприємства. Для вирішення цього завдання необхідно визначати такі показники: результат від інвестування коштів у дебіторську заборгованість, рівень ефективності інвестування коштів у дебіторську заборгованість.

Список використаних джерел

1. Білан К.В. Удосконалення обліку та аналізу дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах. *Матеріали VIII Міжнародного круглого столу «Актуальні соціально-економічні та правові проблеми розвитку України та її регіонів»* (05 травня 2017 року, м. Одеса) Одеса: ТОВ «Лерадрук», 2017. С. 211-214.

2. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. *Фінанси України*. № 12. 2013. С.24-36 .

3. Новікова Н.М. Якість управління дебіторською заборгованістю підприємства: необхідність, функції та принципи оцінки. *Регіон. зб. наук. пр. з економіки "Прометей"*. 2016. № 2 (20). С. 215–218.

Очкур Анастасія Олегівна*,

здобувачка вищої освіти на магістерському рівні факультету управління та економіки Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

РЕКРУТИНГ У ПІДБОРІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ

Рекрутинг бере свій початок в управлінському консалтингу. Мета консалтингу — сформувати систему управління таким чином, щоб за найкоротші терміни досягти необхідних показників та цілей. Найбільші консалтингові компанії, такі як: «Deloitte & Touch», «Ernst & Young» у якості розширення сервісу своїх послуг розпочали процес хедхантингу (переманювання цінних фахівців, експертів своєї справи в компанії своїх клієнтів). К. П. Качан визначає рекрутинг як двосторонній процес залучення та утримання персоналу [3, с. 18]. О. С. Лавріненко [5, с. 4] вважає, що це робота з пошуку та оцінки персоналу в різних організаціях для виконання певної роботи [5, с. 4]. На думку А. Є. Іванова, рекрутинг – це підбір персоналу за формальними вимогами замовника з урахуванням особистості та ділових якостей, який здійснюють за базою кандидатів та за відгуком оголошення в ЗМІ [6, с. 18].

* Науковий керівник - Кудельський Віталій Едуардович, доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидат економічних наук

Опрацювавши визначення науковців, можна зробити висновки, що рекрутинг – це сукупність методик, технік та інструментів з пошуку персоналу для створення кадрового резерву та кадрового забезпечення персоналом підприємств/організацій/установ.

Рекрутинг умовно поділяється на кілька типів [1]:

- хедхантинг – це процес переманювання кваліфікованих кадрів з інших компаній, конкурентів;
- масовий набір персоналу – здійснюється у випадках, коли необхідно максимально швидко закрити якомога більше вакантних місць. Зазвичай використовується при відкритті нових точок, філій тощо (наприклад, відкриття нового магазину або супермаркету). Здебільшого, цей тип рекрутингу застосовується для набору лінійного персоналу, рідше – середньої ланки менеджерів;
- класичний рекрутинг – мається на увазі звичайний пошук ідеального кандидата, без обмежень за джерелами пошуку та методів залучення потенційного працівника;
- Е-рекрутинг. Основне джерело кандидатів – Інтернет-ресурси, jobs-портали, тематичні спільноти у соціальних мережах.

У наш час з'являється дедалі більше технологій, методик та інструментів пошуку робочої сили: і топ-менеджерів, і виробничого стаффу, і лінійного персоналу. Роботодавці повинні слідкувати за трендами та віяннями на ринку праці, звертатись до більш сучасних методик набору персоналу, враховуючи навіть психологічні аспекти поведінки людей. Найбільш поширені методи підбору кадрів, що активно вивчаються та використовуються із зовнішніх джерел теперішнього часу – це хедхантинг, рекрутинг і скринінг (табл. 1).

Очевидно, що найпопулярнішим методом залучення нових працівників зараз є інтернет-пошук. В Україні популярними інтернет-порталами для пошуку кадрів є: work.ua, rabota.ua та jobs.ua. Рідше використовуються засоби масової інформації (реклама в газетах, на білбордах, листівках). Зараз набагато частіше використовують канали соціальних мереж для залучення нового потоку персоналу.

Таблиця 1. Методи підбору кадрів на підприємствах [1]

Хедхантинг	Рекрутинг	Скринінг
«Якісний пошук»	«Поглиблений підбір»	«Поверхневий» підбір. Масовий підбір
Враховує особисті компетенції, вміння та досвід кандидатів	Підбір здійснюється через оголошення, jobs-сайти, соціальні мережі	Підбір за технічними вимогами (освіта, стать, вік, досвід роботи)
Підбір топ-менеджерів, експертів і фахівців	Вибір кращих з кращих на ринку праці	Формування бази кандидатів. Імовірність закриття вакансії - 5-10%.
Підбір проводиться детально, враховуються особливості та побажання роботодавця	Підбір за формальними вимогами	Підбір проводиться для формування бази кандидатів для підприємств

Примітка: складено автором

Кожне підприємство вибирає для себе метод пошуку кадрів, що буде найбільш зручним та ефективним, звісно, відштовхуючись від спеціалізації підприємства, масштабів, виду та типу діяльності, структури тощо. Наприклад, великі компанії, що мають постійний коефіцієнт плинності кадрів та залучають постійно нових працівників, зазвичай наймають менеджера з пошуку персоналу в штат, адже для таких масштабів користуватись послугами рекрутингових агенцій буде занадто затратно. Якщо ж підприємство маленьке, то утримувати штатного рекрутера може бути не вигідно. У такому випадку рекрутер на аутсорсі або рекрутингові агенції стають чудовим вирішенням та економлять бюджет

підприємства. Цікаво, що українські рекрутери здебільшого використовують рекрутинг (80%), лише 15% користуються скринінгом і 5%– хедхантингом. Отже, хедхантинг є найбільш витратною сучасною технологією підбору персоналу, а скринінг – найменш затратною, оскільки не вимагає значних витрат. Коротко оглянемо додаткові технології пошуку кадрів:

1. Технологія постійного найму (Permanent Recruitment). Ця методика опирається на постійну продуктивну співпрацю рекрутингової агенції з компанією-клієнтом на основі укладання договору.

2. Технологія найму випускників (Graduate Recruitment). В основі технології – робота з випускниками вузів, залучення їх у компанії. Це дозволяє зекономити кошти, виховати чудові кадри «під підприємство». Крім того, це ефективний спосіб формування кадрового резерву компанії.

Результати огляду видання «Ринок праці України у 2018 році», проведеного «РБК-Україна», показали, що підприємства обирають молодих спеціалістів, випускників, тих, хто здатен багато працювати в умовах ненормованого робочого дня, а також готові брати на себе відповідальність за декілька напрямків та має бажання працювати та розвиватись [2].

3. Технологія «Фабрика». Технологія «Фабрика» – це масовий підбір лінійних фахівців з використання усім можливих ресурсів. [4].

Отже, зробимо висновки, що підбір персоналу – це сукупність технік, методів, заходів та інструментів, які дозволяють досягти найкращого результату. Цей процес можна здійснювати за допомогою вищезгаданих методик: хедхантингу, рекрутингу та скринінгу.

Список використаних джерел

1. HR-портал. HR-сообщество и публикации URL: – Режим доступу: www.hr-portal.ua
2. Иванов А. Е. Как закрыть вакансию. Органайзер рекрутера Москва : Вершина, 2006. 224 с.
3. Качан К. П. Управління трудовими ресурсами. К.: Юридична книга, 2005. 359 с.
4. Купер Д., Робертсон І., Тинлайн Р. Відбір оренду й найом персоналу: технології тестування з оцінкою. Пер. з анг. І.: ТОВ «Вершина», 2005. 400 с.
5. Лавріненко О. В. Суспільні відносини з добору кадрів як складник предмета галузі трудового права: дискусійні аспекти онтолого- правової характеристики та механізму їхньої реалізації. *Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності.* 2009. № 3. С. 174–182.
6. Самоукина Н., Туркулец Н. Коучинг – ваш проводник в мире бизнеса. СПб.: Питер, 2004. 192 с.

Павлик Ольга Борисівна,
доцентка кафедри іноземних мов Хмельницького національного університету, кандидатка педагогічних наук, доцентка

ОХОРОНА НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА В ФРН

Ще в XIX столітті Німеччина в процесі індустріалізації зіштовхнулась із серйозними екологічними проблемами, в результаті чого до кінця століття там виник рух із захисту навколишнього середовища. Однак зростання виробництва та судова практика швидше заважали, аніж допомагали йому із вирішенням екологічних питань. На початку XX ст. багато природоохоронних заходів – від вивозу сміття і до застосування нових містобудівних норм – були прийняті на місцевому рівні. Лише в 70-ті роки XX ст. Німеччина серйозно почала займатись захистом навколишнього середовища, причому на той час це питання об’єднувало обидві частини розділеної країни. Водночас і з’явився термін «екологічна політика», під яким сьогодні розуміють сферу політичної діяльності, яка займається проблемами взаємодії людини із навколишнім середовищем.

До 1970-х років захист навколишнього середовища в ФРН був швидше справою інженерів і чиновників, аніж політиків. Між тим, тема екології стала вимагати підвищеної уваги й обговорювалась уже широкими колами суспільства. У 1969 р. в міністерстві внутрішніх справ ФРН створили відділ із захисту навколишнього середовища, який у 1986 р. перетворили у профільне міністерство. Цим самим влада показала, що відтоді надає особливого значення темі екології. Важливою частиною цієї політичної кампанії було стимулювання наукових досліджень, які дозволили проаналізувати багато проблем навколишнього середовища та його захисту. Засоби масової інформації теж почали активно висвітлювати цю тематику. Громадські організації також долучились до екологічного руху. Вони передусім виступали проти шкідливих виробництв та неекологічного транспорту, а також проти атомних електростанцій. Питання екології почали відігравати важливу роль і в передвиборчій боротьбі.

У 1980-х роках у ФРН були створені умови для розробки малотоксичних та енергоефективних продуктів, німецькі підприємства побачили в цьому можливість забезпечити собі лідерство на світовому ринку, а для багатьох пересічних німців тема екологічної свідомості стала елементом національної ідентичності. Якщо спочатку акцент робився саме на відмові від шкідливого виробництва, то із плином часу почався пошук нестандартних рішень завдяки науковим дослідженням та їх використанню у довгостроковій перспективі. Таким чином, якщо спочатку були заборонені каталізатори для автомобілів, то пізніше зайнялись розвитком міського та міжміського транспорту, а також розширенню велосипедних доріжок. На реалізацію подібних проектів досі виділяють дуже великі суми із бюджетів федеральних земель.

Після подій на Чорнобильській АЕС одна із найбільших партій СДПН почала рух для повної відмови від атомної енергії. У 1998 р. СДПН в коаліції із «Зеленими» сформувала уряд і підписала договір, який передбачає закриття останньої німецької АЕС до кінця 2022 року.

Найбільш амбітним екологічним проєктом у ФРН стала «нова енергетична політика», яка мала на меті знизити частку атомних та вугільних електростанцій у виробництві електроенергії, що призвело ро розвитку альтернативних джерел енергії. Наслідки цієї політики поширились далеко за межі ФРН. Великі інвестиції та наукові розробки в цій галузі призвели до різкого розвитку сонячної та вітряної енергетики. Через це відновлювані джерела енергетики зараз стали вже конкурентоспроможними і не потребують додаткової фінансової підтримки. Такі досягнення спричинили і плану щодо відмови від вугільних електростанцій. Остання з них має бути закрита не пізніше 2038 року. Щоб пом’якшити соціальні наслідки відмови від вугільної енергетики, уряд ФРН реалізує заходи для інфраструктурної підтримки вугільних регіонів. Нині основну роль в екологічній політиці ФРН відіграють міжнародні організації, що пов’язано із директивами ЄС і прийняттям рамкових документів, таких як: *Рамкова конвенція ООН про зміни клімату* і *Конвенція про біологічне різноманіття,* – які були підписані в 1992 році на саміті в Ріо-де-Жанейро. Ці конвенції не применшують законодавчих ініціатив ФРН, а лише слугують основою для прийняття внутрішніх законодавчих актів.

Стало зрозуміло, що неможливо вирішити екологічні питання лише «зверху». Потрібно формувати екологічну свідомість і побутові звички самих громадян. Німеччина досягла в цьому напрямку неабияких успіхів. Пересічні німці сортують побутові відходи, компостують органіку, повертають залогову тару (в тому числі і ПЕТ-пляшки), давно відмовились від пластикових пакетів і т.д., а нам варто в них цього повчитись. Адже велику роль у захисті навколишнього середовища відіграє особиста відповідальність громадян та їхня громадянська позиція.

Список використаних джерел

1. Dr. Wolfgang Peters, Dr. Elke Weingarten, Prof. Dr.Hans Joachim Koch, Ursula Prall, Umweltbelange und raumbezogene Erfordnisse bei der Planung des Ausbaus des Hoechstspannungs-Uebertragungsnetzes, Bd.II, 2014, 265 S.

Пархоменко Наталія Олександрівна,
доцентка кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця,
докторка економічних наук, доцентка

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-СИСТЕМ У ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ (ДОСВІД МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ)

Розробляючи стратегію бізнес-систем у глобальному середовищі, слід чітко уявляти наявність і значення окремих факторів та їхні взаємодії, а також їхній вплив на життєдіяльність компанії [4]. Важливо визначити позиції компанії та її продуктів на різних ринках у зв'язку із життєвим циклом продукту й видом підприємницької (комерційної) діяльності [1]. Компанія повинна ретельно оцінити всі свої можливості, продукти і напрямки розвитку і на основі цих оцінок розподіляти зусилля та ресурси, формувати стратегії. Але одночасно пересічна компанія може потерпати від невизначеного положення і низької прибутковості через відсутність ефективного та унікального продукту або переваг за загальними витратами [1].

Розглянемо більш детально стратегії розвитку провідних компаній світу, зокрема міжнародних компаній, які репрезентовано в Україні представництвами Volkswagen, Toyota, LG Electronics, Samsung, а також міжнародних компаній, які результативно працюють в Україні та входять до топрейтингів ArcelorMittal, Cargill, SKF та Nestle (табл. 1).

Таблиця 1 Стратегії розвитку провідних компаній світу, які працюють в Україні

Назва компанії	Сфера діяльності	Стратегії розвитку компанії
Volswagen	Автомобілебудування	Стратегія локалізації на глобальному ринку; лідерства витрат; інноваційна технологічна та товарна стратегії
Cargill	Агросектор	Стратегія стабільного зростання; організаційного розвитку – злиття, поглинання; товарних інновацій
ArcelorMittal	Металургія	Стратегія стабільного зростання розвитку бренда; лідерства витрат; злиття та поглинання.
LG Electronics	Електроніка та побутова техніка	Стратегія блакитного океану, тобто пошуку нових ринків без конкурентів; продуктових інновацій
Toyota	Автомобілебудування	Багатофункціональна інтегрована стратегія інтенсивного зростання; виробнича стратегія покращення якості, маркетингова стратегія проникнення; конкурентна стратегія лідерства витрат та диференціації
SKF	Підшипники	Стратегія інтенсивного зростання; злиття та поглинання; виробнича стратегія підвищення продуктивності
Nestle	Продукти харчування	Стратегія зростання; маркетингова стратегія розвитку ринків та брендів, сегментації; конкурентна стратегія диверсифікації; горизонтальної інтеграції шляхом створення спільних підприємств, злиття та поглинання
Samsung	Електроніка та побутова техніка	Стратегія зростання; конкурентна стратегія диференціації; маркетингова стратегія розвитку бренду; інноваційна товарна стратегія

Примітка: складено автором за [2-3; 5-10]

Розглянуті бізнес-системи найчастіше використовують комплекс стратегій, виходячи з ринку, особливостей споживачів, наявних ресурсів та можливостей.

Майже всі компанії намагаються нарощувати свої можливості, реалізуючи стратегії зростання. Для цього їм необхідно постійно здійснювати дослідження та впроваджувати інновації; реалізувати маркетингову підтримку шляхом розвитку бренду, формування системи розподілу продукції; провадити організаційні зміни, збільшуючи можливості та вести конкурентну боротьбу.

Тобто в рамках загальної стратегії, перш за все, реалізуються конкурента, маркетингова та стратегія організаційного розвитку, крім того, враховуються виробничі, фінансові та інші специфічні функції для досягнення позитивних результатів. Узагальнимо світовий досвід формування стратегій розвитку бізнес-систем в умовах глобального середовища (рис. 1).

Рисунок 1. - Узагальнення зарубіжного досвіду щодо формування стратегій розвитку бізнес-систем

Таким чином, світовий досвід формування стратегій розвитку та практична діяльність міжнародних бізнес-систем ґрунтуються на різних підходах та враховують інформацію про очікування акціонерів компанії, глобальні тенденції в галузі, основні тенденції на національному, регіональному та світовому ринках, очікуваннях менеджерів компанії тощо. У міжнародній практиці існує декілька основних шляхів побудови стратегії, які узагальнено на рис. 1. Формування стратегій розвитку на основі функціонального підходу використовується бізнес-системами в динамічному або конкурентному середовищі, системні стратегії передбачають структурування системи управління на елементи, програмно-цільові

стратегії передбачають більш стабільне середовище, ситуаційні стратегії враховують вплив ситуації на певний момент часу. Серед вітчизняних бізнес-систем України превалює функціональний підхід. Аналіз світової практики свідчить про те, що для удосконалення системи стратегічного управління розвитком бізнес-систем доцільно поєднувати функціональний, системний, ситуаційний та програмно-цільовий підходи.

Список використаних джерел

1. *Пархоменко Н. О., Отенко В. І.* Підходи та методи оцінювання розвитку українських транснаціональних бізнес-систем. *Бізнес-Інформ*. 2016. № 10. 250–255.

2. Arcelormittal. Official Website. URL : https://corporate.arcelormittal.com/

3. Cargill. Official Website. URL : https://www.cargill.com/

4. *Klochko O. A.* Peculiarities of strategic planning the international strategy development. *Business Strategies.* 2015. №4. URL : https://doi.org/10.17747/2311-7184-2015-9-4

5. LG. Official Website. URL : https://www.lg.com/common/index

6. Nestle. Official website. URL : https://www.nestle.ua/aboutus/strategy

7. Samsung. Official website. URL : http://www.samsung.com/ua/ aboutsamsung/index.html.

8. SKF. Official website. URL : https://investors.skf.com/en/strategic-focus-areas

9. Toyota. Official Website. URL : https://global.toyota/en/

10. Volkswahen. Official Website. URL : https://www.volkswagenag.com/

Патерко Роман Сергійович*,

здобувач вищої освіти на бакалаврському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

КРАЇНИ «ВЕЛИКОЇ СІМКИ» У СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Такі високорозвинені країни, як: Великобританія, Канада, США, Німеччина, Італія, Франція та Японія – у своїй стратегії розвитку і формування мають свої особливості, які їх об'єднали в організацію економічного напрямку під назвою «G7». Ці країни є беззмінними світовими економічними лідерами протягом тривалого періоду за рахунок застосування інноваційних моделей розвитку та досить розвиненої ринкової економіки. Вони характеризуються високим розвитком всіх трьох секторів економіки, але насамперед третинного сектору та мають найбільший вплив на світову політику, економіку та культуру.

Глобальне лідерство ці держави утримують за рахунок високого рівня ВВП на одного жителя, є провідними постачальниками на світовому ринку послуг та товарів. Капіталовкладення в провідні галузі промисловості, які можуть впливати на світову економіку також є важливим фактором. Але основою лідерства економік цих країн є інтелектуальний капітал, або ж здібності людей. Тобто особливістю лідерства економіки країн «G7» є інвестування в людський розвиток [1].

Інновації також вплинули на об'єднання цих країн. Наприклад, напрямами інноваційного розвитку для Великобританії, ФРН, та США є інформаційні та комп'ютерні технології, розвиток біотехнологій, нанотехнологій, енергетики, сфери охорони здоров'я та проведення космічних досліджень [2, с. 188].

Для повного розкриття ролі впливу «G7» на систему міжнародних економічних відносин у цілому та окремо країн, що входять до її складу пропонуємо проаналізувати

* Науковий керівник - Захаркевич Наталія Петрівна, завідувачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

соціально-економічні показники кожної з них, зокрема розмір ВВП за паритетом купівельної спроможності (далі-ПКС) (табл. 1).

Таблиця 1. ВВП країн «G7» станом на 2020 рік

Країни	Розмір ВВП за ПКС, млрд доларів США
Великобританія	2975
Німеччина	4160
Італія	2244
Канада	1797
США	20289
Франція	2860
Японія	5451
Разом	39776

Примітка. Сформовано автором за джерелом [3].

Із наведеної таблиці бачимо, що США є лідером у світовій економіці. Розмір ВВП за ПКС у США становить 20289 млрд доларів, а в решти шести держав – у сумі 19487 млрд доларів. Це лідерство забезпечується перевагою над іншими країнами за рівнем науково-технічного розвитку, ступенем насиченості господарства інформаційними технологіями та масштабами ринку.

На другому місці є Японія – країна-архіпелаг, що розташована на 6820 островах, але практично не має природних паливних ресурсів. Розвиток її економіки забезпечується за рахунок трьох основних секторів – високі технології; розвинена структура експорту та імпорту; туризм. Основними джерелами ВВП є такі галузі машинобудування, як: транспортне, автомобілебудування, суднобудування та електроніка.

Третю та четверту позицію займають Німеччина та Великобританія, економічний підйом яких забезпечується сферою фінансових послуг та промисловістю. Зокрема у Великобританії важливу роль відіграє видобуток власного газу та нафти з Північного моря. Потенціал Франції формується шляхом зростанням споживчих витрат. Машинобудування, хімічна, нафтохімічна і нафтопереробна галузі забезпечили їй п’яте лідерське місце в цій таблиці. Шосте місце Італії пояснюється тим, що країна за останнє десятиліття збільшила свій зовнішній борг і ВВП відновлюється досить повільно. На низький рівень ВВП в країні впливає різниця в доходах між індустріально-розвинутою Північчю та аграрним Півднем. Останнє місце в рейтингу належить Канаді, у якій з року в рік спостерігається незначне перевищення експорту над імпортом. Соціальні аспекти функціонування країн «G7» відображає індекс людського розвитку (табл. 2).

Таблиця 2 Список порівняння країн-лідерів за індексом людського розвитку за даними Human Development Report 2016-2019 рр.

Місце в рейтингу		Країна	Індекс людського розвитку	
2016	2019		2016	2019
14	13	Великобританія	0,909	0,932
4	6	Німеччина	0,926	0,947
27	29	Італія	0,887	0,892
10	16	Канада	0,920	0,929
10	17	США	0,920	0,926
21	26	Франція	0,897	0,901
17	19	Японія	0,903	0,919

Примітка. Сформовано автором за джерелом [4].

Наведений ІЛР відображає прогрес, досягнений державами «G7» у другій половині XX століття та на початку XXI століття. Аналізуючи дані таблиці за 2016 рік, бачимо, що в десятці лідерів опинились Німеччина, США та Канада, що ще раз підтверджує високий

рівень життя та соціального розвитку в цих країнах. Натомість у 2019 році ситуація частково змінилась: у десятці лідерів залишилась лише Німеччина, натомість у першу двадцятку лідерів увійшли Великобританія, США та Японія.

Неможливо розглядати країни «G7» без їхніх експортно-імпортних характеристик. Статті експорту всіх без винятку семи країн складаються з великої частки продукції машинобудування, а саме: транспортних засобів, електротехніки, електроніки, верстатів та ін. Експорт цих товарів завжди є прибутковим та актуальним. Лідером серед «G7» за експортом товарів та послуг, беззаперечно, є США, а на останньому місці знаходиться Канада (хоча вона і експортує машини, але надає перевагу в експорті сировинним продуктам (нафта, природній газ, зерно, вугілля та ін.)). А сировина, як відомо, завжди має меншу ціну, ніж готова продукція.

Статті імпорту групи країн «G7» також мають багато спільного. Усі країни, незважаючи на те що, певною мірою кожна виготовляє якусь машинобудівну продукцію, керуючись принципом міжнародного поділу праці, імпортує ту продукцію машинобудування, якої їм не вистачає. Це ж саме можна сказати і про імпорт продукції харчової промисловості. Канада, враховуючи найпівнічніше географічне положення, змушена імпортувати більшість овочів та фруктів. Багато країн «G7» імпортують бавовну, яка є лідером у текстильній промисловості країн, але за кліматичними умовами вона в них не росте. Хімікати, кольорові метали, вовна, ліс та інше – це далеко не весь перелік товарів, які також імпортують країни «G7».

Найбільше витрачали у 2019 році на імпорт США – 2352000 млн доларів США, а найменше – Італія 426700 млн доларів [5].

Отже, сучасну систему міжнародних економічних відносин не можливо уявити без прогресуючого уже тривалий час лідерства країн «G7». Але згідно з прогнозами показників розміру ВВП у 2030, 2050 роках Британського центру економічних та ділових досліджень, країни «G7» уже тривалий час лідирують на арені міжнародного ринку і вони поступово втратять свої позиції та знизиться їхній потенціал. Як варіант, позитивні економічні прогнози отримають Китай, Індія, Індонезія, Бразилія, Мексика [6]. Але в майбутньому все буде залежати від того, як країни, які зараз мають статус країн, що розвиваються, країн НІК, постсоціалістичних країн, малих розвинених країн, скористаються гарним прикладом для наслідування сучасних лідерів «G7». А саме вмінням застосовувати в економіці країни інновацій, інформаційні ресурси, елементи інвестування та науковий людський потенціал.

Список використаних джерел

1. Куцик П., Ковтун О., Башнянин Г. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : монографія. Львів : Видавництво ЛКА, 2015. 594 с.

2. Ступак С. Світові тенденції розвитку інвестиційно-інноваційних процесів. *Вісник Одеського державного економічного університету.* Одеса, 2010. С. 188–198.

3. World Economic Outlook (WEO) database. URL : https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLs/world-economic-outlook-databases#sort=%40imfdate%20descending

4. Human Development Data Center. Ranking / 2016,2019. URL : http://hdr.undp.org/en/data

5. Central Intelligence Agency // The World Factbook / 2017. URL : https://www.imf.org/external/error.htm?URL=http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx.

6. Economic Outlook “The World in 2050”. URL : https://www.pwc.com/gx/en/world-2050/assets/pwc-the-world-in-2050-full-report-feb-2017.pdf

Патерко Роман Сергійович,
здобувач вищої освіти на бакалаврському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

Піхняк Тетяна Андріївна,
доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова,
кандидатка економічних наук

ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ КОНТРОЛІНГУ

Значна кількість господарських операцій, що здійснюється на підприємстві, пов'язана із виникненням різного роду витрат. Витрати – це поняття, яке характерне для діяльності будь-якого підприємства чи організації, юридичної чи фізичної особи. Проте щодо виробничої діяльності їхні суть і зміст істотно відрізняються від невиробничого споживання. Для управління менеджерам потрібні не просто витрати, а інформація про об'єкт витрат – продукцію, роботи, послуги або інші види діяльності підприємства, які потребують витрат [1].

Під витратами розуміють події, які призводять до зменшення власного капіталу. Вони можуть бути диференційовані в залежності від таких показників як об'єкт і склад витрат. Об'єктами витрат є продукція, роботи, послуги або інший вид діяльності підприємства, який потребує витрат. До складу витрат належать ті, що представлені нижче: собівартість реалізованих товарів, продукції, послуг; фінансові витрати; податок на прибуток; непередбачені витрати. Тобто витрати − це грошова міра ресурсів, використаних для досягнення певної вигоди. Вони мають різне спрямування, неоднорідні за змістом і періодом здійснення [2].

На рис.1 представлені види діяльності, з якими безпосередньо пов'язані витрати підприємства.

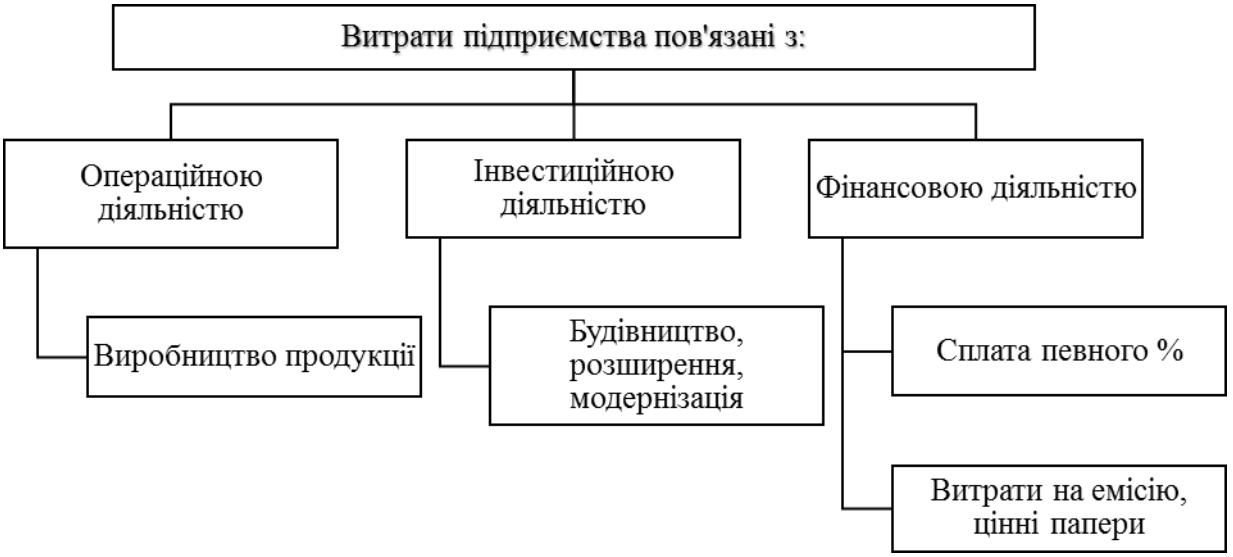

*Рисунок 1. - Види діяльності, з якими пов'язані витрати підприємства**

Примітка: складено автором на основі джерела [3]*

Нині на українських підприємствах витрати є об'єктом обліку, хоча й ринкові умови вимагають обов'язкового розгляду їх як об'єкта управління. Управління витратами, у свою

чергу, передбачає цілеспрямований вплив саме на формування витрат, контроль за їхнім рівнем та економічне стимулювання їхнього зниження [4].

Для того, щоб зрозуміти та побачити чи підприємство покриває свої витрати потрібно створити оптимістичний та песимістичний варіант CVP-аналізу. З його допомогою ми зможемо зрозуміти, чи доцільно продавати той чи той продукт, щоб підприємство не зазнало збитку. Розглянемо його на прикладі ТОВ «Скорк» (табл. 1).

Таблиця 1. Оптимістичний та песимістичний варіант CVP-аналізу ТОВ «Скорк».

Продукт	Виручка, тис. грн	Виручка наростаючим підсумком	Змінні витрати	Маржинальний прибуток	Коефіцієнт МП	Прибуток за наростаючим підсумком
Постійні витрати						142614
Оптимістичні витрати						
Йогурт	591639	591639	366816	224823	0,38	82209
Молочний десерт	49907	641546	31941	17976	0,36	100175
Кефір	362860	1004406	235859	127001	0,35	227176
Ряжанка	37015	1041421	25170	11845	0,32	239021
Сир кисломолочний	273376	1314797	205032	68344	0,25	307365
Сметана	181071	1495868	139425	41646	0,23	349011
Вершки	37617	1533485	29718	7900	0,21	356911
Всього	1533485	-	1033960	499525	0,33	-
Песимістичний варіант						
Вершки	37617	37617	29718	7900	0,21	-134714
Сметана	181071	218688	139425	41646	0,23	-93068
Сир кисломолочний	273376	492064	205032	68344	0,25	-24724
Ряжанка	37015	529080	25170	11845	0,32	-12879
Кефір	362860	891939	235859	127001	0,35	114122
Молочний десерт	49907	941847	31941	17967	0,36	132088
Йогурт	591639	1533485	366816	224823	0,38	356911
Всього	1533485	-	1033960	499525	0,33	-

Примітка: розраховано автором на основі звітності підприємства*

Таким чином, згідно з оптимістичним варіантом, точка беззбитковості буде 591 639 тис. грн. Як бачимо, підприємство покриває свої постійні витрати й отримує прибуток в розмірі 82 209 тис. грн за реалізації такої одиниці продукції, як йогурт. Від продажів усієї іншої продукції можна взагалі відмовитися.

Песимістичний варіант припускає, що ринкова кон'юнктура складеться таким чином, що підприємство зможе продавати тільки товари з найменшим коефіцієнтом маржинального доходу. Спочатку реалізуються менш рентабельні товари, а потім –більш рентабельні.

Надзвичайно важливим є також правильне управління витратами, адже вони обумовлюють розмір прибутку. Якщо доходи підприємства значно визначаються кон'юнктурою ринку, то витрати більш значною мірою – ефективністю діяльності самого підприємства, тобто вмінням раціонально управляти витратами та отримувати від них

максимальний результат. Тому вирішення проблем, пов’язаних з неефективним здійсненням витрат стає надзвичайно необхідним на шляху до розвитку та успіху підприємств.

Щоб вирішити проблеми управління витратами на підприємствах різних форм власності, потрібно створювати та впроваджувати систему управління ефективністю виробництва, щоб мінімізувати всі види витрат на виробництві в кожній одиниці продукції, робіт, послуг. Також відношення всіх видів витрат на виробництво до кінцевих результатів виробництва має лише прагнути до тенденції зменшення. Тобто аналізувати потрібно кожну статтю витрат, що використовуються на виробництво тієї чи тієї продукції, роботи, послуги. Також слід намагатися, щоб у результаті кваліфікованого управління кожна з цих статей витрат наближалась до мінімуму [2].

На сьогодні однією з головних проблем в управлінні витратами є їхня суперечливість характеру в різних структурних підрозділах, тобто, для прикладу, мінімізація витрат в одному підрозділі призводить до їх збільшення в іншому. Це спонукає до думки, що потрібно розробити механізм узгодження інтересів усіх підрозділів підприємства, орієнтуючись на виробництво конкурентоспроможної продукції.

Зазвичай система управління витратами не буває оптимальною. На підприємствах відбувається дублювання функцій, неузгодженість у прийнятті рішень, паралелізм, нерівномірне навантаження на різні елементи системи управління витратами. Тому для оптимізації сучасної системи управління підприємствам необхідно, в першу чергу, перевірити її на паралелізм та дублювання функцій. Такі дії можна здійснити через складання технологічних карт. Ця робота досить трудомістка, але вона дозволить встановити чіткі межі набору технологічних операцій для всіх підрозділів. Також це дасть можливість завчасно обрахувати можливі зайві витрати, а за їх виявлення – прийняти рішення про доцільність їхнього здійснення [2].

Таким чином, основними об’єктами управління в системі контролінгу є витрати. Результати дослідження вказують на необхідність оптимізації витрат шляхом впровадження на підприємстві системи контролінгу, що зможе врегулювати поточну діяльність та її покращення в майбутньому. Так як значна частина підприємств це в основному мікропідприємства або ж малі підприємства, то слід запровадити систему контролінгу в управлінні обліковою, фінансовою чи економічною роботою. На великих підприємствах слід створити службу контролінгу, яка б мала пряме підпорядкування керівнику підприємства.

Список використаних джерел

1. Характеристика об'єктів контролінгу. URL: https : // pidru 4niki. com/12281128/finansi/harakteristika_obyektiv_kontrolingu.

2. Великий Ю. М. Управління витратами підприємства: монографія. Харків : ІНЖЕК, 2009. 192 с.

3. Витрати підприємства як основний об’єкт управління в системі контролінгу. URL : https://studopedia.com.ua/1_309157_vitrati-pidpriiemstva-y ak-osnovniy-obiekt-upravlinnya-v-sistemi-kontrolingu.html.

4. Брітченко І. Г., Князсвич А. О. Контролінг : навч. посіб. Рівне : Волинські обереги, 2015. 280 с.

Піхняк Тетяна Андріївна,
доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук

Руденко Олександр Володимирович,
здобувач вищої освіти на бакалаврському рівні факультету управління та економіки Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

У сучасних умовах нестабільності світової та національної економіки безліч підприємств припиняють свою діяльність внаслідок банкрутства. Зростання частоти виникнення та модифікація причин банкрутства формують беззаперечну актуальність вивчення цього явища та пошуку шляхів його подолання.

Для більш глибокої оцінки проблеми банкрутства підприємств в Україні варто розглянути частоту виникнення банкрутств, та кількість ліквідацій підприємств унаслідок банкрутства (рис. 1).

З рис. 1 бачимо, що за період із 2016 по 2020 рр. загальна кількість підприємств-банкрутів скоротилась із 1385 в 2016 році, до 430 в 2020 році, а загальна кількість ліквідованих підприємств-банкрутів – із 546 в 2016 році, до 210 в 2020 році. Проте таке скорочення, на думку аналітиків, спричинено обмеженою роботою господарських судів в умовах пандемії COVID-19, та очікується різке зростання банкрутств після повноцінного відновлення їхньої діяльності, що зумовлює необхідність у вивченні цього явища та розробці нових методів його подолання.

Рисунок 1. - Кількість підприємств-банкрутів та загальна кількість ліквідацій підприємств за 2016-2020 рр.

Примітка. Розроблено авторами на основі [1,2]

В економічній літературі мають місце різні підходи щодо визначення поняття банкрутства, основні з яких наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Визначення сутності поняття «банкрутство» різними авторами

Джерело/Автор	Визначення
1	2
Кодекс України з процедур банкрутства [3]	Трактує банкрутство як визнану господарським судом неспроможність боржника відновити платоспроможність за допомогою процедур санації та реструктуризації, погасити вимоги кредиторів не інакше, окрім як через застосування ліквідаційної процедури.

Академічний тлумачний словник [4]	Визначає банкрутство, як фінансову неспроможність, роззорення, яке призводить до припинення виплат по боргових зобов'язаннях.
О.Я. Базілінська [5. с. 317]	Розглядає банкрутство, як неспроможність підприємства сплачувати свої боргові зобов'язання і виконувати зобов'язання перед бюджетом.
О.Ю Третяк [6]	Розкриває сутність поняття банкрутства як пов'язану з настачею активів у ліквідній формі нездатність підприємства задовільняти вимоги своїх кредиторів у визначений для цього строк.
О.Л. Пластун [7]	Розглядає банкрутство як підсумковий результат глибинної фінансової кризи, яка робить неможливою нормальну діяльність підприємства і робить його неплатоспроможним.
І.М. Бойчик [8, с. 355]	Банкрутство – це неможливість підприємством задовольняти вимоги кредиторів щодо оплати послуг і товарів та нездатність забезпечити обов'язкові платежі в бюджет та інші фонди, яка виникає внаслідок перевищення зобов'язань боржника над вартістю його майна, або через незадовільну структуру балансу підприємства.

Примітка. Розроблено авторами на основі [3-8]

З табл. 1 можемо зауважити, що визначення, подане в Кодексі України з процедур банкрутства, є найбільш повним і об'єктивним, оскільки пов'язує банкрутство із неплатоспроможністю підприємства, яку можливо подолати лише застосуванням ліквідаційної процедури, тобто даючи можливість підприємству подолати кризу шляхом продажу майна банкрута, що входить до ліквідаційної маси. Однак більшість авторів не враховує можливість проведення ліквідаційної процедури, тим самим не даючи шансів продовжити діяльність підприємствам, які насправді можуть подолати фінансову кризу.

Причини виникнення банкрутства можна розділити на екзогенні (зовнішні) та ендогенні (внутрішні) (рис. 2).

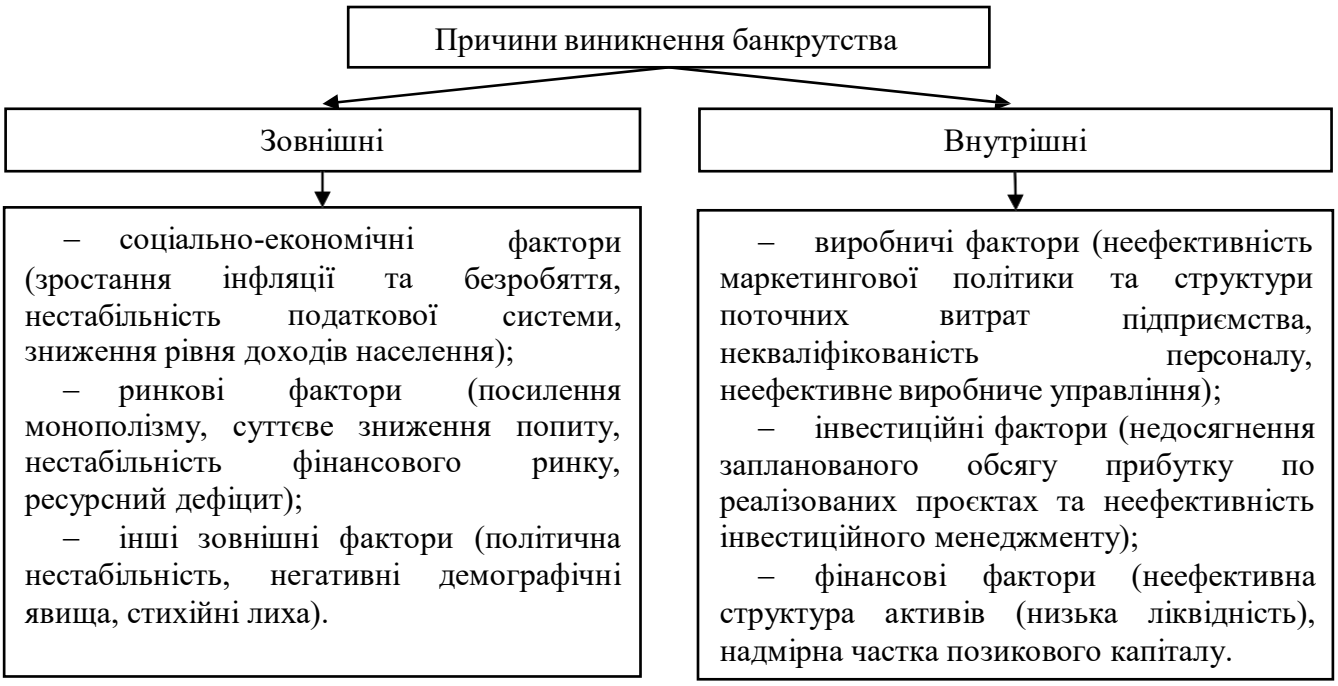

Рисунок 2. Причини виникнення банкрутства

Примітка. Систематизовано авторами на основі [9]

Для боротьби із банкрутством на будь-якому підприємстві можемо запропонувати використання таких напрямів:

— попередження банкрутства, яке включає заходи з постійного моніторингу фінансово-господарської діяльності задля виявлення основних зовнішніх та внутрішніх факторів, що можуть спричинити банкрутство, проведення аналізу імовірності банкрутства, впровадження систем раннього попередження та реагування на загрози, використання стратегічного планування;

— запобігання банкрутства, яке передбачає здійснення заходів, щодо забезпечення економічної безпеки підприємства, впровадження та регулярне проведення контролінгу, здійснення кризи – менеджменту для фінансової стабілізації підприємства, здійснення реінжинірингу для докорінної перебудови ділових процесів;

— подолання банкрутства, яке передбачає проведення процедури фінансової санації або фінансового оздоровлення, здійснення реструктуризації та реорганізації на підприємстві і за потреби – проведення процедури ліквідації, тобто припинення господарським судом діяльності підприємства - банкрута, для проведення заходів щодо задоволення вимог кредиторів.

Таким чином, проаналізувавши підходи щодо визначення сутності банкрутства, можемо стверджувати, що це неспроможність боржника відновити платоспроможність за допомогою процедур санації та реструктуризації, яка зумовлює потребу в проведенні господарським судом процедури ліквідації. Для боротьби із явищем банкрутства необхідним є використання заходів з попередження, запобігання та подолання банкрутства.

Список використаних джерел

1. Кількість ліквідованих підприємств в Україні. URL: https://public.flourish.studio/visualisation/3734002/

2. Звіт судів першої інстанції про розгляд справ у порядку господарського судочинства. URL: https://court.gov.ua/inshe/sudova_statystyka/rik_2020

3. Кодекс України з процедур банкрутства. *Законодавство України від 06.10.2021 № 2597-VIII. Верховна рада України.* URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text

4. Академічний тлумачний словник. Банкрутство. URL: http://sum.in.ua/s/bankrutstvo.

5. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія і практика: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2009. 328 с.

6. Третяк О.Ю. Про проблему банкрутства підприємств. *Економіка України.* 2000. № 2. С. 46-50.

7. Пластун О. Л. Визначення сутності поняття «банкрутство» в сучасній науковій літературі. В*існик Житомирського державного технологічного університету.* 2005. № 2. С.256–261.

8. Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник. Київ: Кондор -Видавництво, 2016. 378 с.

9. Фурман Т. Ю., Прокопович Н.І. Причини банкрутства та механізми його запобігання на підприємстві. URL: http:// www. rusnauka. com/ 11 _ EISN _ 2008/Economics/30678.doc.htm.

Перчук Інна Олегівна*,
здобувачка вищої освіти на магістерському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ В АУДИТОРСЬКІЙ ФІРМІ

Показники ліквідності та платоспроможності є одним із об'єктів управління приватних підприємств, що здійснюють аудиторську діяльність, оскільки низькій рівень цих показників призведе в майбутньому до банкрутства. Тому одним із стратегічних завдань, що стоять перед керівництвом підприємства, є забезпечення його платоспроможності і ліквідності. Оцінивши вказані показники однієї з аудиторських фірм, встановлено характерну особливість таких підприємств, зокрема відсутність довготермінових зобов'язань. Але водночас зростання дебіторської заборгованості є негативним фактором, що впливає на їхню здатність своєчасно розраховуватися за своїми короткострокових зобов'язаннями та потребує додаткового вивчення.

Під забезпеченням платоспроможності аудиторської фірми розуміємо систематичні заходи організаційного характеру, націлені на ефективне управління платоспроможністю підприємства, оперативне виявлення ознак неспроможності здійснення обов'язкових платежів у встановлений термін та створення передумов для своєчасного подолання цієї проблеми. Основні завдання управління платоспроможністю в аудиторській фірмі на прикладі ПП «Альфа-Аудит» відображено на рис. 1.

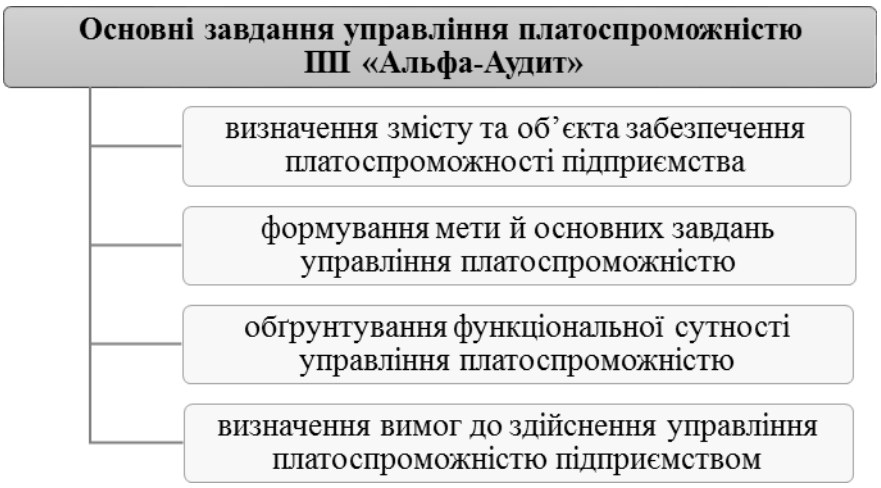

Рисунок 1. - Основні завдання управління платоспроможністю ПП «Альфа-Аудит»

Примітка: розроблено автором.

Об'єктом забезпечення платоспроможного стану ПП «Альфа-Аудит» є фінансово-економічна діяльність, у результаті здійснення якої виникають договірні відносини між суб'єктами господарювання, працівниками підприємства, державою та іншими кредиторами, пов'язані з виконанням прийнятих договірних зобов'язань щодо сплати коштів за отриману продукцію, товари, роботи, послуги; щодо виплати заробітної плати, щодо сплати податків та інших платежів. Несвоєчасне виконання договірних зобов'язань підприємством призводить до недовіри з боку ділових партнерів, до складнощів у майбутньому, пов'язаних із необхідністю завойовувати репутацію надійного ділового партнера. Реалізація поставленої мети управління платоспроможністю аудиторської фірми здійснюється на основі вирішення низки завдань, зокрема: забезпечення ліквідності активів підприємства; забезпечення

* Науковий керівник - Самарічева Тетяна Анатоліївна, доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук

ефективного використання капіталу підприємства; управління дебіторською заборгованістю підприємства; управління кредиторською заборгованістю підприємства; застосування ефективних форм розрахунків.

Проаналізуємо більш детально, яким чином розподілені функції з управління платоспроможністю підприємства між його працівниками. У бухгалтерії ПП «Альфа-Аудит», крім головного бухгалтера, працюють 3 бухгалтера, розподіл функцій з управління платоспроможністю підприємства між ними відображено в табл. 1.

Таблиця 1. Розподіл функцій з управління платоспроможністю ПП «Альфа-Аудит» між його працівниками

№ з/п	Функція з управління платоспроможністю	Працівники			
		Головний бухгалтер	Бухгалтер 1	Бухгалтер 2	Бухгалтер 3
1	2	3	4	5	6
1.	Розробка політики платоспроможності підприємства	-	-	-	-
2.	Облік, аналіз, планування, організація стану платоспроможності підприємства та контроль за ним	+	-	-	-
3.	Управління нормативним забезпеченням фінансових зобов'язань	-	-	-	-
4.	Моніторинг довгострокової платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства	-	-	-	-
5.	Аналіз оборотних активів підприємства	+	-	+	-
6.	Моніторинг дебіторської заборгованості підприємства	-	+	-	-
7.	Моніторинг кредиторської заборгованості	-	-	-	+
8.	Оптимізація наявної й протермінованої заборгованості	-	-	-	-
9.	Вибір найбільш прийнятних форм розрахунків з позиції економії витрат на оплату банківських послуг	+	-	-	-
10.	Визначення напрямів ефективного використання капіталу підприємства	+	-	-	-
11.	Контроль за станом платоспроможності підприємства	+	-	-	-

**Примітка: розроблено автором.*

Таким чином, проведений аналіз засвідчив, що у ПП «Альфа-Аудит» домінує пасивний тип політики управління платоспроможністю: проводиться систематичний моніторинг активів і пасивів, забезпечується аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості, визначаються напрями ефективного використання капіталу, обираються найкраща способи проведення розрахунків тощо. Але водночас деякі функції щодо управління платоспроможністю підприємства в аудиторській фірмі не застосовуються (розробка політики платоспроможності підприємства, управління нормативним забезпеченням фінансових зобов'язань, моніторинг довгострокової платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства, оптимізація наявної й протермінованої заборгованості), що потребує розробки конкретних заходів для усунення недоліків в цьому напрямку.

Список використаних джерел

1. Єпіфанова І. Ю. Фінансовий аналіз та звітність: практикум. Вінниця : ВНТУ, 2017. 143 с.
2. Іваннікова О.В Аналіз платоспроможності як фактора фінансової стійкості малих підприємств. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит.* 2017. Вип. 2 (58). С. 130-136. URL: http://psaejrnl.nau.in.ua/journal/2_58_ 2017_ukr/22.pdf

Підлісна Тетяна Віталіївна,

доцентка кафедри публічного управління та адміністрування
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова,
кандидатка наук з державного управління

ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНА ПАРАДИГМА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Існує потреба концептуального осмислення сутності нового середовища, в якому реалізуються стратегічні завдання державного управління, спрямовані на прогресивний науково-технологічний та соціально-економічний розвиток України, підвищення рівня життя громадян, створення комфортних умов для їхнього проживання, а також умов та можливостей для самореалізації та розкриття таланту кожної людини. Незважаючи на досягнутий консенсус влади, бізнесу та суспільства про необхідність згортання сировинного курсу та перехід до інноваційного розвитку, що базується на прискореному впровадженні цифрових технологій у державному управлінні, економіці та соціальній сфері, залишаються неефективними та часто незрозумілими конкретні механізми цього переходу. Вітчизняна наука змогла накопичити значну теоретичну базу про моделі та сценарії економічної трансформації, але досі не визначено фундаментальних підходів до розробки та реалізації державної інноваційної політики у високотехнологічних галузях, особливо на різних рівнях ієрархії систем управління.

Фундаментальна система поглядів на державне управління, засноване на цифрових технологіях, тільки формується в Україні та й у світі і виявляється як достатньо активна наукова та експертна дискусія. Запровадження високотехнологічного державного управління в Україні необхідне для вирішення таких п’яти нагальних завдань:

- сприйняття громадянина як замовника та споживача державних послуг (клієнта) та продовження побудови «сервісної моделі» держави за новими принципами проєктування сервісів;
- побудова моделі даних та архітектури державних інформаційних систем, що відповідають принципам перспективної сервісної моделі: несуперечність, структурованість, реальний час, повнота, пов’язаність (узгодженість) даних, інтероперабельність, екосистемність, антропоцентричність (на відміну від процесоорієнтованості);
- впровадження нових технологій (масштабне завдання, що передбачає створення єдиного центру державного управління архітектурними рішеннями та формування єдиного середовища розробки, суть якого полягає в переході від каскадного (waterfall) підходу в плануванні ІКТ розробок (термін реалізації до 2,5 років) до концепції прототипування, «мінімально життєздатної версії продукту» (Minimum Viable Product, MVP) (термін реалізації 2–3 тижні), що вимагатиме суттєвого коригування системи державних закупівель);
- забезпечення конкурентоспроможності органів державної влади як роботодавців на ринку праці (створення державних «технологічних офісів», здатних конкурувати з найбільшими цифровими компаніями);
- створення екосистеми державних даних та бізнес-сервісів, системи роботи з найкращими практиками для регіонів, поширення цих найкращих практик, питань антимонопольного регулювання, оподаткування, в тому числі оподаткування цифрових

гігантів, транскордонності даних, створення міжнародних систем регулювання обороту даних, захист інтелектуальної власності [1; 2; 3; 4].

Високотехнологічна парадигма державного управління передбачає запровадження у всіх органах державної влади посади заступника керівника з цифрової трансформації (аналог Chief Data Officer), до функцій якого буде входити:

- організація та управління внутрішньо- та міжвідомчим оборотом даних;
- створення «інформаційних активів» (data assets), заснованих на стандартизації даних, обміні даними та їх розкритті відповідно до чинного законодавства;
- вивчення та запровадження кращих практик у сфері управління даними;
- оцінка та аналіз якості інформаційно-технологічної інфраструктури та її впливу на доступність інформаційних активів та спільно із заступником керівника органу влади, відповідального за інформаційні технології, координація роботи з усунення бар'єрів у потоках даних, що формуються;
- кадрове та функціональне забезпечення застосування відкритих даних у системі управління;
- вжиття заходів щодо інтеграції відкритих даних у систему статистичної звітності, у тому числі з метою автоматизації останньої.

Сутність цифровізації державного управління полягає в переході до передиктивного інноваційного управління (anticipatory innovation governance) [6], пов'язаного з трансформацією даних в інформацію, інформації в особисте знання, знання на досвід (можливість повторного використанні знання). Створення знань з урахуванням даних вимагає наявності експериментальних майданчиків. Дані, що мають службову та суспільну цінність (data value creation), – це дані, що застосовуються в економічному обороті у вигляді інформаційних додатків, які розробляються для громадян, а система державного управління може характеризуватись як «дата-центрична», або «заснована на даних» (Data Driven Public Sector, DDPS) [6]. Фундаментальними засадами високотехнологічного державного управління системи є:

- визнання даних ключовим стратегічним активом системи управління на регіональному та місцевому рівнях;
- нормативне визначення поняття «суспільна цінність даних»;
- визначення способів вимірювання впливу відкритих даних на ефективність системи управління;
- мінімізація бар'єрів для управління, обміну та повторного застосування даних в управлінських та господарських процесах;
- застосування дата-центричного підходу для розбудови архітектури та систем надання та моніторингу адміністративних послуг;
- послідовна політика розкриття та публікації відкритих даних та стимулювання їх повторного застосування в роботі органів державної влади.

Застосування цих принципів спрямоване на підвищення ефективності та суспільної цінності самої системи державного управління за допомогою підвищення рівня довіри до органів державного управління як показника, що адекватно характеризує якість регіональних та місцевих стратегій конкуренції за таланти. З погляду оптимального розміру об'єктів систем управління, вважаємо, що регіональний та місцевий рівень управління є найбільш адекватним масштабом для реалізації рішень високотехнологічного державного управління.

Таким чином, визначатимемо високотехнологічне державне управління як сукупність технологій програмного та апаратного рівня, адміністративних процедур, що дозволяють реалізовувати функції державного управління за допомогою автоматизованих систем вимірювання фізичних та соціально-економічних змінних, які адекватно описують якісні та кількісні характеристики стану суспільства, що має конкретні просторово-часові координати, з'єднаних каналами зв'язку в єдину інтегровану систему підтримки прийняття рішень або цифровий центр ситуаційного та стратегічного управління на місцевому та/або регіональному рівнях.

Список використаних джерел

1. Добролюбова Е. И., Южаков В. Н., Ефремов А. А., Клочкова Е. Н., Талапина Э. В., Старцев Я. Ю. Цифровое будущее государственного управления по результатам. М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2019. 114 с.
2. Доклад РАНХиГС «Государство как платформа: люди и технологии». Москва, 2019. 25 с.
3. Власов А. И., Карпунин А. А., Ганев Ю. М. Системный подход к проектированию прикаскадной и итеративной модели жизненного цикла. *Труды Международного симпозиума «Надежность и качество».* 2015. Т. 1. С. 112-114.
4. Lenarduzzi V., Taibi D. MVP explained: A systematic mapping study on the definitions of minimal viable product. *42th Euromicro Conference on Software Engineering and Advanced Applications (SEAA).* IEEE, 2016. P. 112-119.
5. OECD «Data governance in the public sector», in The Path to Becoming a Data- Driven Public Sector, OECD Publishing, Paris, 2019 URL: https://doi.org/10.1787/9cada708-en.
6. OECD The Path to Becoming a Data-Driven Public Sector, OECD Digital Government Studies, OECD Publishing, Paris, 2019 URL: https://doi.org/10.1787/059814a7-en.

Подолянчук Ольга Володимирівна,

старша викладачка кафедри мовознавства,
старша співробітниця науково-дослідної частини
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова,
кандидатка філологічних наук

ГРАМОТНІСТЬ ЯК ЗАПОРУКА УСПІХУ СТУДЕНТА ТА ІНВЕСТИЦІЇ В ЙОГО МАЙБУТНЄ

Вивчення дисципліни «Українська мова за професійним спрямуванням» має на меті не лише дати студенту конгломерат знань, умінь і навичок, опанувати теоретичні знання курсу, а й навчитися ними користуватися, застосовувати на практиці, сформувати його мовленнєву культуру, адже, незалежно від напряму діяльності, знання мови не просто дає розуміння її як знакової системи, а й вміння правильно донести інформацію до суспільства, показати реальний рівень освіченості й культури майбутнього фахівця. Народне прислів'я стверджує: зустрічають за одягом, а проводжають за розумом. Таким «одягом» для майбутнього фахівця слугує його мовлення, рівень володіння мовленнєвою культурою, вміння застосовувати мовні норми та послуговуватися винятково вищим рівнем – літературною мовою. Якщо студент добре володіє усім спектром матеріалу у своїй галузі, однак не може грамотно реалізувати свої думки в усній чи писемній формі, то і не може правильно та повноцінно донести інформацію до інших, демонструє невміння її повноцінно сприймати. Справжній фахівець повинен дбати про якісне мовлення. А воно може бути таким за умови дотримання комунікативних якісних ознак культури мовлення – точності, правильності, доступності, змістовності, логічності, чистоти й багатства. По суті, ці комунікативні якісні ознаки культури мовлення і є складником фахової мови, незалежно від напрямку чи специфіки діяльності. Відтак і професійні навички майбутнього фахівця, й ефективність його діяльності залежать від вміння грамотно викласти свої думки, оскільки мова є не тільки засобом спілкування, але й інструментом налагодження зв'язків, ведення полемік, дискусій тощо, демонструє власну культуру і рівень освіченості, а відтак – є безпосереднім засобом впливу на інших.

Загалом, формування мовного іміджу є нагальною потребою всіх розвинених держав, а надто тих, що здійснюють суспільно-політичну трансформацію. Дбаючи про свою мовну культуру, майбутні фахівці повинні слідкувати за правильним мовленням, бути взірцем для інших. Професійна діяльність переважно здійснюється через спілкування. Тому рівень мовної культури є важливим аспектом формування іміджу майбутнього фахівця.

Отже, актуальним завданням сьогодення є підвищення рівня володіння сучасною українською мовою серед усіх верств населення з метою розвитку в них системних знань мови, її норм, правил та закономірностей функціонування в різних сферах професійної діяльності, адже грамотне суспільство – це здорове суспільство, це шлях до порозуміння, налагодження зв'язку, добробуту майбутнього фахівця зокрема і відповідної сфери в цілому. Відтак – це реальні та мінімальні інвестиції в краще майбутнє, шлях до успіху, адже людина, яка не просто володіє інформацією, а вміє вправно неї користуватися за будь-яких умов, – успішна людина.

Поліщук Вікторія Борисівна*,

здобувачка вищої освіти на бакалаврському рівні
юридичного факультету
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ФІНАНСУВАННЯ ЗАХОДІВ З СОЦІАЛЬНОЇ РЕАБІЛІТАЦІЇ ВІЙСЬКОВОСЛУЖБОВЦІВ

В Україні відбувається збільшення кількості військовослужбовців, стає більша чисельність осіб з інвалідністю внаслідок військових дій та осіб з психічними травмами тощо. Війна завжди негативно впливає на економіку країни, адже збільшуються витрати на армію, а також на соціальний захист військовослужбовців та членів їхніх сімей. Тривалий час перебування військовослужбовців у бойовій обстановці негативно відбивається на психологічному стані особи. Саме бойовий стрес впливає на центральну нервову систему, що згодом призводить до психічної травми [1]. Тому такі особи потребують проходження соціальної реабілітації у спеціалізованих установах, але законодавством чітко не передбачено, у яких саме. Основними видами реабілітації є психологічна, медична та фізична. Метою проведення реабілітаційних заходів є: відновити втрачене фізичне та психологічне здоров'я, сприяти в соціальній адаптації, повернути пацієнтів у суспільство, тощо.

Відповідно до Закону України «Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їхніх сімей» військовослужбовці та прирівняні до них особи, які брали безпосередню участь АТО/ООС, зобов'язані пройти психологічну, медико-психологічну реабілітацію у закладах психологічної реабілітації на безоплатній основі та з відшкодуванням вартості поїздки до таких надавачів і назад [2]. Спостерігаючи за воїнами, які повернулися із зони бойових дій, на наше переконання, їм обов'язково потрібна соціальна реабілітація для того, щоб у подальшому не виникало погіршення стану здоров'я у зв'язку з нестабільним психологічним станом осіб, які захищають Україну. Для цього необхідне державне фінансування, яке не зменшується через продовження військової агресії з боку Російської Федерації.

В Україні заходи із психологічної реабілітації фінансуються за кошти державного бюджету згідно з програмою «Заходів із психологічної реабілітації, соціальної та професійної адаптації, забезпечення санаторно-курортним лікуванням постраждалих учасників Революції Гідності, учасників АТО та осіб, які здійснювали заходи із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії Російської Федерації у Донецькій та Луганській областях, та членів їх сімей, членів сімей загиблих таких осіб, виготовлення для них бланків посвідчень та нагрудних знаків» [3]. Також цією програмою закладено кошти і для безкоштовного проходження санаторно-курортного лікування. Військовослужбовці та особи, які визначені законодавством. повинні перебувати на обліку

* Науковий керівник - Чудик-Білоусова Надія Іванівна, професорка кафедри трудового, земельного та господарського права Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка юридичних наук, доцентка

для одержання путівки. Путівки надаються з відповідністю до медичних рекомендацій з урахуванням пільг для категорій осіб та в порядку черговості. Крім цього, путівками до санаторно-курортних закладів забезпечуються військовослужбовці 25 та 50% їхньої вартості. Кількість таких путівок залежить від закладеного бюджету на рік [4]. На нашу думку, для того щоб покращити фінансування з державного сектору, потрібно розвивати економіку країни шляхом відкриття підприємств та контролю над сплатою податків для наповнення державного бюджету.

Військовослужбовці можуть пройти відповідну реабілітацію у військових госпіталях. Госпіталі перебувають на утриманні місцевої влади, тому фінансуються проведені заходи за кошти місцевого бюджету. У зв'язку із інфляцією, коштів не вистачає, через це, потрібно збільшувати фінансування для якісного надання реабілітаційних послуг. У таких випадках відбувається надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам. У місті Хмельницькому, у зв'язку з проведенням медичної реформи, госпіталь ветеранів війни уклав з Національною службою здоров'я (далі – НСЗ) угоду про безкоштовні пакети медичних послуг, а які не входять в пакети, то отримують платні послуги. Отже, з цього можна визначити, що фінансування госпіталю відбувається НСЗ, а не з державного бюджету [5].

Соціальну реабілітацію військовослужбовці можуть проходити у реабілітаційних центрах. Центри фінансуються з місцевого, обласного чи державного бюджету та можуть долучатися благодійні організації. З нашого погляду, на утримання таких центрів та надання реабілітаційних послуг впливає кількість осіб, які перебувають і отримують послуги, тривалість проходження реабілітації, а також важкість отриманих травм. Адже, дуже багато постраждалих військових потребують дороговартісного лікування, зокрема, протезів, що впливає на збільшену вартість реабілітації.

Необхідно зазначити те, що державні органи приділяють достатньо зусиль для проведення соціальної реабілітації, але в Україні для цього недостатні фінансові можливості. Тому, для допомоги залучаються міжнародні спільноти, громадські організації та навіть просто небайдужі громадяни, які теж допомагають пораненим військовим, збираючи необхідні кошти на лікування. Дуже багато коштів для проведення реабілітаційних заходів військовослужбовцям надходить від іноземних держав. Вважаємо, що це неможливо залишати без розголошення тому, що саме вони врятували не одне життя спільними зусиллями.

На нашу думку, важливо здійснювати контроль за цільовим використанням коштів для того, щоб відбувалось їхнє ефективне використання. Саме подання звітів дозволить здійснювати контроль над розподілом фінансів.

Набув широкої розповсюдженості і волонтерський рух. Волонтери – це люди, які за власним бажанням готові допомагати іншим. Ці громадяни допомагають пораненим військовим у проходженні реабілітації, шляхом збирання коштів на протези. На нашу думку, фінансування реабілітації за рахунок волонтерських організації має дуже важливе значення, адже дає можливість зменшити фінансове навантаження на державний та місцеві бюджети. Трапляються непоодинокі випадки, у яких за браком коштів є неможливість проведення безкоштовного протезування військовослужбовців. У таких випадках волонтери за зібрані кошти купують протез військовому та не залишають без допомоги, а також можуть відправити на реабілітацію за кордон. Це позитивний досвід, що є виявом недержавного соціального забезпечення.

Таким чином, на обсяг фінансування заходів з соціальної реабілітації впливає кількість отримувачів. На сьогодні рівень фінансування реабілітаційних послуг в Україні є низьким через економічну нестабільність та з 2014 року збільшення кількості одержувачів. На превеликий жаль агресія Російської Федерації не зупиняється і напряму впливає на збільшення постраждалих співвітчизників, які потребують лікування та реабілітації, а це додаткові фінансові витрати.

Переконані, що розмір фінансування установ, які здійснюють соціальну реабілітацію військовослужбовців, буде збільшуватися, що дасть змогу надавати якісніші послуги. Крім того, збільшиться кількість благодійних, волонтерських та громадських організацій, до яких

кожен, хто бажає, зможе долучитися та допомогти військовослужбовцям в отриманні реабілітації, а також допоможе державі шляхом розвитку недержавного соціального забезпечення за кошти створених організацій. На сьогодні реабілітація військовослужбовців має важливий характер. Держава прикладає максимум зусиль для якісного надання реабілітаційних послуг цій категорії громадян нашої країни. Тому на підтримку економічного становища країни, я закликаю усіх небайдужих не залишатися осторонь та вступати до недержавних організацій для надання допомоги.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Положення про психологічну реабілітацію військовослужбовців Збройних сил України, та Державної спеціальної служби транспорту, які брали участь в антитерористичній операції, здійснювали заходи із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії Російської Федерації у Донецькій та Луганській областях чи виконували службові (бойові) завдання в екстремальних умовах. Наказ Міністерства оборони України від 09.12.2015 р. №702.

2. Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей. Закон України від 20 грудня 1991 року № 2011-XII. *Відомості Верховної Ради України.*1992. № 15. ст.190.

3. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення заходів із психологічної реабілітації постраждалих учасників Революції Гідності, учасників антитерористичної операції та осіб, які здійснювали заходи із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії Російської Федерації у Донецькій та Луганській областях, членів їхніх сімей та членів сімей загиблих (померлих) таких осіб. Постанова Кабінету Міністрів України від 12 липня 2017 року № 497.

4. Про затвердження Порядку забезпечення санаторно-курортними путівками до санаторно-курортних закладів військовослужбовців, ветеранів війни, ветеранів військової служби, органів внутрішніх справ та деяких інших категорій осіб і членів їхніх сімей. Постанова Кабінету Міністрів України від 27 квітня 2011 року №446.

5. У Хмельницькому можуть залишитися без госпіталю. URL : http://www.golos.com.ua/article/342491 (дата звернення 07.01.2022).

Потурняк Анастасія Андріївна*,

здобувачка вищої освіти на бакалаврському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВОДОПОСТАЧАННЯ ТА ВОДОВІДВЕДЕННЯ

Формування ціни на підприємстві відіграє дуже важливу роль для його функціонування та розвитку. Вибір ефективної цінової політики полягає в тому, щоб встановлювати такі ціни, які б опанували максимально можливу частку ринку, завдяки яким можна домогтися запланованого обсягу прибутку й успішно вирішувати всі стратегічні та тактичні завдання. [1]

У процесі формування цінової політики важливим є процес формування прогнозної величини витратної частини ціни. Зіставлення структури витрат із запланованими обсягами виробництва та розрахунок короткострокових середніх витрат на одиницю продукції забезпечать раціональність цінової політики підприємства.

* Науковий керівник - Кудельський Віталій Едуардович, доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидат економічних наук

Важливим чинником удосконалення механізму ціноутворення на підприємствах водопостачання та водовідведення є коригування тарифів у разі зміни протягом терміну дії тарифів прожиткового мінімуму.

Формуючи політику ціноутворення цього типу підприємств необхідно враховувати зміни механізмів компенсації витрат, згідно з якими граничний розмір компенсації зменшується на суму отриманих коштів з місцевого або державного бюджетів, які спрямовані на покриття видатків звітного періоду, а також новий механізм індексації витрат з урахуванням індексу цін виробників продукції за базовий і плановий періоди.

Аналізуючи Європейський досвід встановлення тарифів на водопостачання та водовідведення, можна помітити, що в індустріально розвинених країнах існує декілька тарифних моделей на водопостачання та водовідведення, які найбільш вдало пристосувались до функціонування такого типу підприємств (табл. 1).

Таблиця 1 Порівняльний аналіз наявних моделей встановлення тарифів на водопостачання та водовідведення в європейських країнах

Вид	Методика розрахунку	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Єдиний тариф	Встановлення державним органом управління фіксованої ставки, незалежно від обсягів споживання	Легкість реалізації і простота розуміння для суспільства. Витрати на нарахування і стягнення плати за воду невеликі в силу простоти цих процедур. Забезпечення стабільного і прогнозованого доходу. Пільгування деяких груп споживачів.	Відсутність зв'язку між обсягом споживання води і нарахованою сумою і, як наслідок, відсутність мотивації економії води споживачами. Не відображає фактичну вартість наданих населенню послуг. Веде до перехресного субсидування, коли споживачі, що не економлять воду, субсидуються тими, хто економить
Багатоступінчасто - пропорційний тариф	Встановлення постійної ставки для споживачів однієї категорії і різних ставок для різних категорій	Стимул для економії (більше обсяг споживання – більше оплата). Надання пільг малозабезпеченим верствам населення. Прийнятний для територіально-адміністративних одиниць з нестачею виробничих потужностей систем водопостачання.	Суперечить механізму розрахунку собівартості послуг водопостачання. Веде до зниження і коливань доходів підприємств водопостачання. Негативно впливає на фінансовий стан підприємств – споживачів великих обсягів води.

Продовж.табл.1

1	2	3	4
Піковий і не піковий тарифи	Встановлення високої ставки тарифу на воду, спожиту в години пік, і низької ставки на воду, спожиту в непіковий період.	Адекватно розподіляються витрати між споживачами в залежності від їх запитів. Стимулюють споживачів до вироблення графіка більш рівномірного водоспоживання. Забезпечують адекватне відшкодування експлуатаційних витрат підприємства ВКГ в періоди пікових навантажень.	Реалізація вимагає установки дуже дорогих водомірів, здатних вести облік споживання в години пік. Трудомістка і дорога система управління і вимірювання.
Сезонні ставки	Встановлення більш високої ціни на обсяг води, використаний у літній період додатково, понад базового обсягу її споживання, тобто середнього за зимовий період або за рік	Ведуть до скорочення споживання води (крім забезпечення потреби життєдіяльності) з іншою метою. Стимулюють споживачів до зниження водоспоживання в літній період. Диференційовано відбивають витрати підприємства ВКГ в різні пори року.	Застосовуються тільки там, де існують різко виражені сезонні кліматичні зміни. Велика частота зняття показань лічильників.
Двохелементний тариф	Визначення фіксованої (умовно-постійні витрати) і змінної, залежної від обсягу споживання води, частин тарифу. Метод може бути вдосконалений застосуванням багатоступінчасто-пропорційної структури змінного складника тарифу.	Стимулювання споживача до економії води. Захист підприємства ВКГ від коливань попиту на воду і зниження фінансових ризиків, пов’язаних з реконструкцією і будівництвом об’єктів інженерної інфраструктури.	Можливість маніпуляцій (перерозподілу витрат) між фіксованою і змінною частиною тарифу. Складність визначення складу і величини витрат фіксованої частини тарифу.

Джерело: [2, с.163-164]

Здійснивши аналіз таблиці 1, українським підприємствам, що спеціалізуються на водопостачанні та водовідведенні, варто сфокусувати увагу на запозиченні досвіду європейських країн, зокрема використовувати у своїй практиці модель, що поєднувала б у собі двохелементний тариф із багатоступінчасто-пропорційною структурою. Відповідно до цього буде можливість захистити підприємство від коливань попиту на воду і скоротити фінансові ризики, що пов’язані з реконструкцією та будівництвом нових інженерних мереж. Крім цього, змінна частини тарифу буде мотивувати підприємство до енерго- та ресурсозбереження за рахунок скорочення статей витрат.

Таким чином, удосконалення механізму ціноутворення на тарифи на підприємствах водопостачання та водовідведення може здійснюватися через стратегічне планування та впровадження сучасних стратегій і методів ціноутворення, а також через здійснення ефективної цінової політики. Зокрема варто впроваджувати європейський досвід, що поєднував б у собі двохелементний тариф із багатоступінчасто-пропорційною структурою.

Це допоможе захистити підприємство від коливань попиту на воду і скоротити фінансові ризики.

Список використаних джерел

1. Скриль В.В., Горобець В.М. Напрямки удосконалення процесу ціноутворення. URL : http://www.rusnauka.com/2_KAND_2014/Economics/10_154885.doc.htm (дата звернення 9.01.2022)

2. Федулова С. О. Економіка підприємств водопостачання та водовідведення : навч. посіб. Дніпро : ДВНЗ УДХТУ, 2017. 300 с.

Пунда Олександр Олегович,

старший науковий співробітник відділу дослідження прямого оподаткування Науково-дослідного інституту фіскальної політики Університету державної фіскальної служби України, доктор юридичних наук, доцент

Арзянцева Дар'я Андріївна,

доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницький університет правління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ НЕПРЯМИХ МЕТОДІВ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

Конституція України визначає, що Україна є соціальною та правовою державою. Права і свободи людини та їхні гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Втілення в життя зазначених приписів не є можливим без належного фінансового забезпечення механізму державного управління. Ст. 67 Конституції України передбачає обов'язок кожної особи сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, встановлених законом [1]. Податки є основою формування державних доходів, що їх одержує держава на підставі своїх владних повноважень для виконання властивих їй функцій. Відповідно охорона податкової системи залишається одним із основних напрямів внутрішньої діяльності держави. Протиправне невиконання платником податків своїх зобов'язань грубо ігнорує вказаний конституційний обов'язок, у якому втілено публічний інтерес усіх членів суспільства і сумлінне виконання якого справедливо визнається однією з необхідних умов існування соціуму. Методологія податкових перевірок є засобом здійснення контролю, результати якого можуть впливати на прийняття рішень щодо притягнення особи до різного роду юридичної відповідальності. Ст. 41 ПК України органи державної фіскальної служби віднесено до переліку органів контролю, що здійснюють від імені держави функції контролю за своєчасністю і правильністю сплати суб'єктами господарювання податків і зборів шляхом проведення документальних невиїзних перевірок платників податків відповідно до ст. 78 ПК України [2].

Під час аналізу неоподаткованих активів потрібно розрізняти незаконні доходи та доходи, які не були задекларовані (або не підлягали декларуванню). Різні країни вирішують це питання по-різному. Відповідно до податкового законодавства з активів, які не були належним чином оподатковані, податок сплачується шляхом внесення самостійних коригувань до фінансової звітності або донарахування під час проведення податкового контролю. У цьому контексті в обох випадках сплачуються штрафні санкції. На жаль, у вітчизняній практиці використання непрямих методів контролю майнового становища особи не передбачено. Непрямі методи податкового контролю набувають широкого розповсюдження в багатьох державах. Їх використання передбачене податковим законодавством Австралії, Данії, Фінляндії, Греції, США, Швеції, Великої Британії та ін. В

останнє десятиліття непрямі методи податкового контролю поширюються і серед пострадянських країн, досвід запровадження яких може бути корисний для України.

Непрямі методи застосовуються переважно до фізичних осіб, оскільки, як свідчить досвід, гроші, які не були оподатковані, завжди потрапляють до однієї чи кількох осіб. Зазвичай методи контролю засновані на перевірці доходів і витрат в обов'язкових фінансових книгах та документах, що ведуться платником податків та переносяться до їхніх податкових декларацій. Переоцінка податку ґрунтується на різницях, які виникають щодо цих книг та податкових декларацій. У свою чергу, непрямі методи визначають податкове зобов'язання шляхом аналізу фінансових операцій, використовуючи інформацію з інших джерел, крім податкових декларацій та офіційних документів фінансової звітності. Як правило, податкова оцінка ґрунтується на детальній інформації, яка вказує на розумне визначення правильного податкового зобов'язання.

Наприклад, у Податковому кодексі Республіки Молдова питанням застосування непрямих методів контролю присвячено положення окремої глави 11, які торкаються лише платників-податків – фізичних осіб. Глава 11 була введена в 13.01.2012 року. Власне, у 2012 році у Республіки Молдова було запущено програму податкової амністії. Щодо суб'єктного складу, то відповідно до ст. 226-3 Податкового кодексу Республіки Молдова суб'єктами оцінки непрямими методами є лише фізичні особи-резиденти – громадяни Республіки Молдова, що перевищують допустимий мінімальний ризик, встановлений у податковому законодавстві. Фізичні особи-власники нерухомості, будівництво якої розпочато до 01 січня 2012 року, а реєстрація в кадастровому органі здійснена після цієї дати, не зважають суб'єктами оцінки тільки в рамках такої нерухомості. Водночас об'єктами оцінки непрямими методами є будь-які доходи, отримані суб'єктами оцінки починаючи з 01 січня 2012 року [3]. Податкове законодавство Республіки Молдови містить також перелік непрямих методів податкового контролю. Вони знаходять своє відображення в положеннях ст. 226-6 Податкового кодексу Республіки Молдова.

Податковий орган Республіки Молдова має право використовувати такі непрямі методи оцінки оподатковуваного доходу: a) метод витрат; b) метод грошового потоку; c) метод власності; d) інші використовувані в міжнародній практиці методи. Одразу наголосимо, що остання відсилочна норма відкриває широкі можливості до здійснення заходів податкового контролю, і водночас сферою ймовірних предметів судового оскарження [3].

Непрямі методи використовуються окремо або в сукупності залежно від складності, труднощі (конкретної ситуації), джерел інформації, що перевіряється. Під час визначення оціненого оподатковуваного доходу враховуються кошти, задекларовані платником податку відповідно до податкового законодавства.

Підбиваючи підсумки, наголосимо, що непрямі методи визначення доходу податкові органи застосовують тоді, коли реальний дохід не можна визначити через відсутність інформації (втрачені або не надаються відповідні документи від декларанта безпосередньо) або якщо інформація явно необ'єктивна.

Непрямі методи податкового контролю – це такий спосіб визначення податкового зобов'язання, за якого використовуються дані, відмінні від інформації з офіційної звітності платника податків. При цьому коло таких даних не є чітко визначеним, і сюди може входити інформація як з відкритих джерел, так із офіційних ресурсів, що дозволяє реконструювати реальну картину доходів та витрат платника податків.

Найбільш ефективним при цьому може бути «метод витрат», який передбачає зіставлення здійснених суб'єктом оцінки індивідуальних витрат із задекларованими доходами в період, що підлягав перевірці. Позитивна різниця між визначеним оподаткованим доходом і задекларованим доходом становить незадекларований оподатковуваний дохід і може сигналізувати про наявність корупційних ризиків, особливо якщо йдеться про суб'єкта здійснення публічних повноважень. Зазначений метод може бути доповнений іншими (методом грошового потоку та методом власност), що яскраво демонструє досвід Податкового кодексу Республіки Молдова.

Список використаних джерел

1. Конституція України : Закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР. *Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України*. 1996. № 30. Ст. 141. URL : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%B (дата звернення: 15.01.2021).
2. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. з змінами та доповненнями від 20. 10. 2019 р., підстава № 129-IX. *Відомості Верховної Ради України*. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-. (дата звернення: 15.01.2021).
3. Налоговый кодекс Республики Молдова. URL : https://wipolex-res.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/ru/md/md102ru.pdf

Радченко Оксана Дмитрівна,

старша наукова співробітниця, провідна наукова співробітниця
відділу фінансово-кредитної та податкової політики
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» (м. Київ),
кандидатка економічних наук, доцентка

СФЕРА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ АГРОСЕКТОРУ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СТРАТЕГІЇ

Сфера державного регулювання агросектору охоплює формування ідеології та визначення пріоритетів у бюджетній, кредитній, страховій, податковій та інших сферах, що впливають на стан та розвиток аграрного сектору та сільських територій.

У прийнятій у 2021 році Національній економічній стратегії до 2030 року (далі – Стратегія-2030) [1] передбачено окремий стратегічний курс політики у сфері розвитку агропромислового сектору з метою: забезпечення стимулювальної аграрної політики; забезпечення якісною інфраструктурою; створення умов для забезпечення доступними матеріально-технічними ресурсами; збалансування виробництва високо- та низькомаржинальних продуктів для збільшення прибутковості сектору; сприяння розвитку та повноцінному забезпеченню ринку для функціонування переробки; оптимізація системи збуту продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Тобто вказані напрями є структурними складниками сфери державного регулювання, де виділяються нормативно-правовий, організаційний та фінансовий напрями.

У Стратегії-2030 зазначено також, що для розвитку аграрного сектору України та розв’язання галузевих проблем необхідно запроваджувати системність, прогнозованість, обґрунтованість та ефективність у формуванні та реалізації державної політики у сфері сільського господарства та розвитку села, забезпечити довіру та взаємодію держави, бізнесу та суспільства, посилити інституційну спроможність системи державного управління, покращити принципи та засоби моніторингу і оцінювання державної політики [1].

Державна фінансова підтримка поділяється на види: податкові пільги (застосування спрощеного режиму оподаткування); державне фінансове регулювання (нормативне, цінове, ринкове, митне); бюджетна підтримка (виплати з бюджету у вигляді субсидій та дотацій); кредитування; страхування, інші види фінансової підтримки [2, с. 108]. За деякими позиціями ці види державної підтримки взаємодоповнюються та обслуговують пріоритетний напрям аграрної економіки множиною заходів. Стан фінансування агросектору за період 2016-2021 рр. наведено у табл. 1.

Виклики і бар’єри на шляху досягнення стратегічних завдань у частині фінансового регулювання стосуються, насамперед, таких напрямів: недостатня інституційна спроможність через відсутність системності, належного обґрунтування та індикативних принципів у формуванні державної політики у сфері сільського господарства та розвитку села; низька ефективність рішень у державній політиці; недосконалий механізм державного

нагляду, відсутність довгострокового планування здійснення заходів державного контролю, недостатня прозорість їх здійснення створює надмірне регулювання для бізнесу за відсутності механізму запобігання вчиненню порушень; неефективні програми державної підтримки (низький рівень ефективності державних програм субсидування агропромислового сектору, що викликано проблемою забезпечення прозорості, адресності, доступності та ефективності державної підтримки, спричиняє нераціональне використання державних видатків та гальмує розвиток сільського господарства).

Таблиця 1. Бюджетне фінансування аграрних програм у 2016-2021 рр., млрд грн

Програми	2016		2017		2018		2019		2020		2021
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	план
Здешевлення кредитів	0,086	0,086	0,300	0,294	0,266	0,265	0,451	0,449	1,200	1,005	1,200
Підтримка фермерів	-	-	-	-	0,210	0,048	0,800	0,416	0,400	0,032	0,200
Підтримка тваринництва	0,030	0,030	0,170	0,166	2,401	2,393	3,500	2,432	1,000	1,039	1,150
Фінансова підтримка	0,005	-	4,550	4,134	0,955	0,695	0,882	0,64	1,000	0,986 1,428	1,000
Підтримка садівництва	-	-	0,299	0,299	0,400	0,397	0,400	0,398	0,400	0,290	0,450
Інші заходи	0,185	0,087	0,258	0,187	0,194	0,435	0,053	0,153	0,267	0,227	0,500
Всього	0,306	0,203	5,568	5,080	4,426	4,233	5,990	4,488	4,267	3,968	4,500

Джерело: Складено за даними звітів Державного казначейства України. URL : https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu

Заходи підвищення ефективності реалізації державної фінансової підтримки агросектору, визначені у Стратегії-2030, передбачають формування рівних умов доступу виробників сільськогосподарської продукції до програм державної підтримки через функціонування Державного аграрного реєстру; запровадження інструментів та механізму розвитку фермерських господарств, оптимізація діяльності Українського державного фонду підтримки фермерських господарств; посилення фінансової підтримки сільськогосподарських кооперативів; у рослинництві: відшкодування витрат, пов’язаних з вирощуванням високомаржинальних культур; підтримки виробництва культур з високою доданою вартістю; нішевих зернових культур; підтримка зрошення; стимулювання виведення та популяризації нових сортів рослин; у тваринництві: збільшення чисельності поголів’я великої рогатої худоби та свиней; збільшення поголів’я худоби та птиці в організованому секторі; підтримка придбання племінних (генетичних) ресурсів; стимулювання збільшення продуктивності корів; залучення інвестицій для будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів; стимулювання виробництва та переробки продукції тваринництва організованим сектором; покращення якості продукції тваринного походження; розвиток бджільництва; аквакультури; органічного виробництва; забезпечення участі громадських організацій сільськогосподарських виробників та територіальних громад у питаннях розробки бюджетних державних та регіональних програм аграрного і сільського розвитку тощо.

Для реалізації Національної Стратегії-2030 державне регулювання агросектору повинно трансформуватися за ключовими напрямами. Для цього необхідно розробити відповідні бюджетні Програми та визначити нормативи фінансового забезпечення за кожним напрямом, здійснювати моніторинг стану ефективності виконання програм [3] та коригування в ході споживання коштів. Крім того, необхідно провести ревізію чинних бюджетних програм, визначити найбільш перспективні та продовжувати фінансування за ними на стратегічну перспективу. Це створить належне правове поле, передбачуваність правил гри і гарантуватиме виконання продовольчої безпеки, із залученням усіх форм товаровиробників і формування конкурентного середовища агровиробництва та переробки.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року: Постанова КМУ від 03.03.2021 р. № 179. URL : https://www.kmu.gov. ua/npas/pro-zatverdzhennya-nacionalnoyi-eko-a179

2. Радченко О.Д., Коваль Н.І., Іщенко Я.П. Стан та розвиток державної фінансової підтримки аграрного сектору України. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики.* 2021. № 2. С. с.108-124. DOI: 10.37128/2411-4413-2021-2-8. http://efm.vsau.org/storage/articles/ July2021/lMxEbn6oA9zWoadByJfH.pdf

3. Radchenko O., Tulush L., and Hryshchenko O. The choice of indicators for monitoring financial regulation of sustainable development of agricultural regions: the example of Ukraine. *III International Scientific and Practical Conference "Modern Management Trends and the Digital Economy: from Regional Development to Global Economic Growth"* (MTDE 2021) SHS Web Conf., 106 (2021) 01029. DOI: https://doi.org/10.1051/shsconf/202110601029

Rembach Olha Oleksandrivna,

Associate Professor of the Language Studies Chair
of Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law,
Candidate of Sciences (Pedagogics), Associate Professor

INTEGRATING INTERCULTURAL COMMUNICATIVE COMPETENCE OF FUTURE BUSINESS PROFESSIOINALS IN ELT

The role of culture and intercultural awareness in the language classroom is not a new area of research in ESL/EFL, and its relative importance has shifted in different approaches and methods of foreign language teaching. Mutual understanding and intercultural competence are very important factors in the today's world of business interaction because they allow to overcome prejudice, discrimination and misunderstandings in communication with people of different cultural backgrounds. Intercultural communicative competence (ICC) in English language education permits learners to understand and communicate successfully with the representatives of different target language cultures.

The notion of communicative competence comprises linguistic competence (knowledge of grammar rules and rules of appropriate language usage in a particular context); sociolinguistic competence (knowledge of sociocultural rules of interaction in a particular context); strategic competence (knowledge of how to use communication strategies to handle breakdowns in communication), and discourse competence (knowledge of how to achieve coherence and cohesion in a spoken or written text).

According to Bennett J. M. and Bennett, M. J. [2, p. 149] intercultural competence is the ability to communicate effectively in cross-cultural situations and to relate appropriately in a variety of cultural contexts.

In our research intercultural communication competence as 'the ability to effectively and appropriately execute communication behaviors to elicit a desired response in a specific environment' [5, p. 241]. This definition shows that competent people must not only know how to interact effectively and appropriately with people and environment, but also know how to fulfil their own communication goals using this ability.

It is asserted that ICC is one of the must-to-have skills to ensure a harmonious community. ICC can enhance teachers' and learners' knowledge, attitudes, behaviors, and skills so that their intercultural awareness is significantly increased to avoid communication breakdown, cultural shock and conflict. Although teachers have some constraints, namely time limitation, ineffective methods, and intercultural knowledge limitations it is possible to find ways to integrate ICC in practical teachings [6].

According to recent studies Byram's model of intercultural communication competence (ICC) is one of the most influential and widely cited models that guide language teachers interculturality in the classroom. According to Byram and his followers ICC includes the following elements: linguistic competence, sociolinguistic competence, discourse competence and intercultural competence (interpreting and relating (interpreting things from other cultures; comparing them to own culture; developing new perspectives through comparison and contrast); education (evaluating political education; developing critical cultural awareness); intercultural attitudes (relativising (decentring) self; exhibiting curiosity and openness; approaching the unfamiliar with imagination; valuing the attitudes and beliefs of others); discovery and interaction (developing ethnographic and research skills; exploring cultures); knowledge (knowledge of self and other; awareness) [4].

According to recent studies the development of ICC of future business professionals should become a critical combination of the above-mentioned elements, since positive attitudes can help a person explore one's own culture and other cultures. Appropriate linguistic knowledge, communicative skills to interpret, discover, and analyze, critical and cultural awareness, political education will allow future professionals to cope with multicultural differences and effectively interact with others in a globalized business community.

Such ideas engendered the notion of intercultural communicative competence, i. e. the knowledge, motivation and skills to interact effectively and appropriately with members of different cultures [4], [5], [6].

Strengths of current conceptualisations consist in emphasizing the interconnection between communication and such elements as knowledge and mindfulness, drawing attention to the importance of cultural values and explaining how values may influence people's generalised preferences for different communication styles [1], [3], [4].

Weaknesses of current conceptualisations consist in the fact that existing frameworks provide very little detail on productive skills, providing very few authentic examples of intercultural language use, taking little or no account of the contexts in which communication takes place [1], [3], [4].

Acquiring intercultural communicative competence in English classes is a complex matter, which involves a new approach to teaching English as a foreign language. Traditional classrooms provide systematic presentation and acquisition of knowledge and skills under the guidance of a teacher, but offer very little chance to develop skills for interaction in real world scenarios. The aim of acquiring intercultural communicative competence is to get learners prepared to act appropriately and successfully in real life situations in a foreign language.

Integrating cultures in English language teaching of future business professionals is regarded as urgent and necessary in order to enable the future specialists to grasp and enhance the intercultural communicative competence in the globalized community where English has been used as a means of communication among people of multicultural backgrounds.

Techniques which promote and help develop ICC in English classes are role plays, cultural assimilation, method of comparison, cultural capsule and island, drama, TPR (Total Physical Response), reformulation, noticing, treasure hunt, prediction, research, songs, games, portfolio, field trip. Thanks to these techniques the participants of the educational process get an opportunity to deal with various aspects of intercultural communicative competence.

So, intercultural communication competence plays a crucial role in fostering future business professionals' linguistic and cultural knowledge, attitudes, skills and awareness so that they can encounter with cultural difference and conflict and gain the effective and appropriate intercultural communication.

References

1. Bennett M. J. Becoming interculturally competent. In J.S. Wurzel (Ed.) Toward multiculturalism: A reader in multicultural education. Newton, MA: Intercultural Resource Corporation. Milton J. Bennett, Ph.D. Executive Director, The Intercultural Development Research Institute Director, The Intercultural Communication Institute Portland, Oregon USA, 2004. URL: www.intercultural.org

2. Bennett J. M., Bennett M. J. Developing intercultural sensitivity: An integrative approach to global and domestic diversity. In D. Landis, J. Bennett & M. Bennett (Eds.), Handbook of intercultural training (3rd ed, pp. 147–165). Thousand Oaks: Sage, 2004.

3. Bennett J. M., Bennett M. J., & Allen W. Developing intercultural competence in the language classroom. In D. L. Lange & R. M. Paige (Eds.), Culture as the core: Perspectives on culture in second language learning. Greenwich, CT: Information Age Publishing, 2003.

4. Byran Michael. Teaching and Assessing Intercultural Communicative. Multilingual matters, 1997, 127 p.

5. Chen Guo-Ming, Starosta William. Foundations of Intercultural Communication: Boston, MA: Allyn & Bacon, 1998.

6. Tran Duong. The effectiveness of the intercultural language communicative teaching model for EFL learners. *Asian-Pacific Journal of Second and Foreign Language Education.* №3 (1), April, 2018.

Рижук Ірина Володимирівна,
доцентка кафедри конституційного, адміністративного та фінансового права Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка юридичних наук, доцентка

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

На сьогодні одним з пріоритетних видів туризму, який розвивається та здійснює мінімальний вплив на навколишнє природне середовище, є екологічний туризм [1]. Цей вид туризму є відносно новий для нашої держави, оскільки виник лише на початку 80-х років XX ст., але за нетривалий час набув популярності та швидких темпів розвитку. Екологічний туризм виник як вид туризму орієнтований на принцип сталого розвитку туристичної діяльності, що здійснює мінімальний вплив на довкілля.

Сьогодні в нашій державі є різні тлумачення та визначення екологічного туризму. Окремі вчені стверджують, що екологічний туризм є підвидом сільського туризму, інші – лісового туризму тощо. Така різноманітність підходів спричинена відсутністю Закону «Про екологічний туризм».

В Україні правове регулювання туристичної діяльності здійснюється низкою нормативно-правових актів, серед яких основою є Конституція України [2], міжнародно-правові акти про туризм, закони, нормативно-правові акти, що забезпечують процес організаційної діяльності в туристичній сфері. Основним законом, яким врегульовано відносини у сфері туризму, є Закон України «Про туризм» (від 15.09.1995 р.), ст. 6 якого закріплює, що «держава проголошує туризм одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки та культури і створює умови для туристичної діяльності» [3]. У Законі України «Про туризм» залежно від категорій осіб, які здійснюють туристичні подорожі (поїздки, відвідування тощо), їхніх завдань, об’єктів, що використовуються або відвідуються, чи інших ознак звернено увагу на різні види туризму, серед яких розглядається екологічний туризм [3].

Попри згадку в нормах закону екологічного туризму, законодавчої дефініції «екологічний туризм» не міститься, також відсутні принципи, ознаки та критерії віднесення туризму до категорії «екологічний». Це створює значні правові проблеми для розвитку екологічного туризму в Україні та за її межами. Потреба належного правового регулюванні екологічного туризму полягає в існуванні чинників та особливостей його формування й розвитку, серед яких:

1) відсутність єдиного розуміння терміна «екологічний туризм», його принципів та функцій;

2) відсутність відповідних економіко-правових умов для розвитку туристичного бізнесу та збільшення кількості екотуристів;

3) зміна руйнівного впливу туристичної діяльності на збереження природних і культурно-історичних ресурсів тощо.

Правове регулювання екологічного туризму повинно включати систему державних заходів, спрямованих на розвиток, вдосконалення та упорядкування еколого-туристичної діяльності, а також створення правових механізмів їхньої реалізації в реальній економічній ситуації [4].

Зауважимо, що вдосконалення правового регулювання екологічного туризму не залишалось поза увагою парламентаріїв, що підтверджується низкою законопроєктів, які були або є на розгляді в парламенті. Так, проєктом Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм (щодо визначення понять екологічний та мисливський туризм) № 8360 від 07.04.2011 р. пропонувалось доповнити статтю 4 Закону України «Про туризм» визначеннями понять «екологічний туризм» і «мисливський туризм», а також визначити принципи та умови, на яких вони ґрунтуються. Звернемо увагу на те, що певні зауваження викликають запропоновані визначення цих термінів, у яких не знайшла належного відображення головна суть туризму, під яким слід розуміти різні види подорожей, що здійснюються з оздоровчою, пізнавальною та іншою метою. Термін «екологічний туризм» у законопроєкті визначається як «особлива форма активного відпочинку людей, що не виходить за межі природоохоронних та освітніх завдань...» [5], що, на нашу думку, не відображає повною мірою суті цього виду туризму.

Екологічний туризм – це один із видів туризму, якій здійснюється в екологічно збереженому людиною природному середовищі з метою його пізнання і відпочинку. Цей вид туризму передбачає гармонійне єднання людини з природою і сприяє підвищенню рівня екологічної культури. Такий підхід знайшов своє відображення у визначенні екотуризму Міжнародним товариством екотуризму (TIES), під яким розуміються подорожі до природних територій, які зберігають навколишнє середовище і покращують добробут місцевого населення.

Дещо суперечливі положення містяться в проєкті Закону України «Про підтримку розвитку екологічного (зеленого) туризму на гірських територіях Чернівецької області» від 16.07.2020 р. № 3863, в пояснювальній записці до якого наголошується на тому, що сьогодні в українському законодавстві відсутнє визначення терміна «екологічний (зелений) туризм», а також перспективних напрямків його розвитку та державної підтримки [6]. Але сам законопроєкт не містить нормативного визначення екологічного туризму.

Наступний проєкт Закону про внесення змін до Закону України «Про туризм» та деяких інших законодавчих актів щодо основних засад розвитку туризму від 29.09.2020 р. № 4162 [7] також пропонує більш детальне регулювання екологічного туризму, але принципи, ознаки, критерії відсутні.

Отже, для вирішення наявних проблем у сфері екологічного туризму важливе значення має його належне правове регулювання. Екологічний туризм дає можливість приносити значні доходи, тоді як зменшити негативний вплив туристичної діяльності на довкілля. Для вирішення наявних правових проблем у сфері екологічного туризму в Україні необхідно сформувати державну політику, основним завданням якої буде визначення екологічного туризму пріоритетним у туристичних регіонах, впровадження економіко-правових механізмів для успішного ведення еколого-туристичного бізнесу, інвестиційних механізмів розвитку еколого-туристичної інфраструктури, інформаційно-маркетингових заходів із формування іміджу екологічного туризму тощо. З наведеного випливає, що сьогодні вкрай важливим є належна розробка та прийняття Закону України «Про екологічний туризм».

Список використаних джерел

1. Вишневський В.І. Екологічний туризм: навчальний посібник. Київ: Інтерпрес ЛТД, 2015. 140 с.

2. Конституція України : Закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР. *Відомості Верховної Ради України.* 1996. № 30. Ст. 141.

3. Про туризм: Закон України від 15.09.1995 р. № 324/95/ *Верховна Рада України.* URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text (дата звернення: 04.01.2022).

4. Бриль К.Г. Місце стратегічних пріоритетів розвитку у підвищенні інвестиційної привабливості туристичної галузі. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 10. С. 14–18. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2015_10_4 (дата звернення: 04.01.2022)

5. Про внесення змін до Закону України «Про туризм (щодо визначення понять екологічний та мисливський туризм): Проєкт Закону України від 07.04.2011р. № 8360. URL : https://ips.ligazakon.net/document/XF6G800A (дата звернення: 04.01.2022).

6. Про підтримку розвитку екологічного (зеленого) туризму на гірських територіях Чернівецької області: Проєкт Закону України від 16.07.2020 р. № 3863. URL : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69502 (дата звернення: 04.01.2022).

7. Про внесення змін до Закону України «Про туризм» та деяких інших законодавчих актів щодо основних засад розвитку туризму: Проект Закону від 29.09.2020 р. № 4162. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70072 (дата звернення: 04.01.2022).

Руденко Олександр Володимирович*,

здобувач вищої освіти на бакалаврському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ

Кожен житель села або міста має право на сучасну медицину й освіту, доступні та якісні адміністративні, комунальні, соціальні послуги, гарні дороги, чисті й освітлені вулиці. Проте, через тотальну централізацію влади в Україні, була вибудована чітка її вертикаль. Майже всі податкові надходження формували державний бюджет, і звідти за залишковим принципом розподілялись вигляді міжбюджетних трансфертів по всій Україні. Це призвело до істотної залежності регіонів від рішень уряду, низького рівня інвестиційної привабливості територій, високого рівня тінізації економіки, деградації сільської місцевості, ускладнення демографічної ситуації, низького рівня довіри до влади та високого рівня корупції. Саме тому для вирішення цих, та багатьох інших соціально-економічних проблем в Україні було запущено процес децентралізації.

Процес децентралізації в Україні розпочато у 2014 році з прийняттям Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (01.04.2014) [1]. Метою цієї реформи є «розвантаження» центрального уряду від виконання функцій, які потребують урахування особливостей та потреб кожної територіальної громади. Натомість була поставлена мета сформувати на місцях ефективне місцеве самоврядування, здатне до максимального саморегулювання, та спроможне найбільш повно врахувати потреби населення кожної територіальної громади. Ця реформа умовно складалась із трьох основних блоків: адміністративного, політичного та фінансового.

За 7 років реформи утворено 1470 об’єднаних територіальних громад (ОТГ), у які добровільно об’єдналися 11250 громад. Також на місці 490 районів було утворено 136 районів; законодавчо було розширено спектр повноважень органів місцевого самоврядування, що дозволило значно посилити мотивацію до міжмуніципальної

* Науковий керівник - Захаркевич Наталія Петрівна, завідувачка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

консолідації в країні, створило належні правові умови та механізми для формування спроможних територіальних громад.

Оскільки децентралізовані повноваження повинні бути забезпечені відповідним ресурсом для якісного їх виконання, то від 01 січня 2015 року із внесенням змін до Податкового [2] та Бюджетного кодексів [3] місцеве самоврядування отримало більше повноважень та фінансових ресурсів. Визначальними нововведеннями було те, що 60% податку на доходи фізичних осіб та 100 % єдиного податку, податку на прибуток підприємства та податку на майно зараховуються до місцевих бюджетів. Окрім того, ОТГ отримали прямі міжбюджетні відносини з держбюджетом (раніше такі повноваження були лише в міст обласного значення).

Щоб більш глибоко оцінити дієвість фінансової децентралізації, слід провести аналіз деяких показників динаміки зростання та структури місцевих бюджетів. Оскільки одним із основних завдань децентралізації є утворення самодостатніх територіальних громад, які здатні профінансувати власні видатки, то для аналізу доцільності фінансово децентралізації слід дослідити питому вагу трансфертів (дотацій, субвенцій) з державного бюджету в доходах місцевих бюджетів (рис.1).

Рисунок 1. - Питома вага міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів за 2016–2020 рр.

Джерело: складено автором за даними ДКСУ [4].

З даних рисунка 1 бачимо скорочення питомої ваги міжбюджетних трансфертів у загальних надходженнях місцевих бюджетів упродовж 2016–2020 років. Якщо в 2016 році частка міжбюджетних трансфертів становила 53,4% усіх доходів місцевих бюджетів, то в 2020 році ця частка складала лише 34% дохідної частини. Це є позитивним явищем, адже частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів свідчить про ступінь бюджетної децентралізації в країні: що нижча їхня частка в дохідній частині, то більша залежність місцевої влади від політики центральної влади.

Таким чином, фінансову децентралізацію можна вважати однією із найбільш вдалих реформ за роки незалежності України, адже вона дала змогу знизити залежність фінансування життя територіальних громад від державного бюджету, що, у свою чергу, стимулює громади до саморозвитку, а відповідно знижує кількість дотаційних районів та підвищує їхню інвестиційну привабливість. Також ця реформа дала змогу побудувати новий адміністративний устрій та здійснити скорочення бюрократичного апарату, що, у свою чергу, підвищує довіру до владного апарату та знижує рівень корумпованості влади.

Список використаних джерел

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Закон України від 01.04.2014 № 333-2014-р.

Верховна Рада України. Законодавство України. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#Text.

2. Податковий кодекс України. Кодекс України від 15.05.2021 № 2755-VI. *Верховна Рада України. Законодавство України.* URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text

3. Бюджетний кодекс України: Кодекс України від 01.01.2021 №2456-VI. *Верховна Рада України. Законодавство України*. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text.

4. Звітність Державної казначейської служби України. URL : https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu

Савицький Володимир Тадеушович,

доцент кафедри публічного управління та адміністрування
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова,
кандидат наук з державного управління, доцент

ДО ПИТАННЯ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ ПОТРЕБ СТУДЕНТІВ

Відповідно до освітньо-професійних програм і навчальних планів підготовки в Хмельницькому університеті управління та права імені Леоніда Юзькова бакалаврів за спеціальностями 073 Менеджмент і 281 Публічне управління та адміністрування студентами четвертого курсу вивчається навчальна дисципліна «Самоменеджмент» [1; 2; 3; 4]. У межах змісту теми про самомотивування та самоконтроль менеджера при класифікації потреб менеджера розглядається і діаграма ієрархії людських потреб, сформульована американським вченим-психологом Абрахамом Маслоу. У науковій літературі, ймовірно, для спрощеного викладу ідеї ієрархії потреб, діаграма ієрархії потреб вибудувана у вигляді піраміди, основою якої є фізіологічні потреби, а вершиною – потреби самореалізації, унаслідок чого її називають пірамідою потреб, пірамідою Маслоу, пірамідою потреб Маслоу [5].

Зацікавленість студентів різноманітністю та значенням у власному житті людських потреб, що спостерігається протягом багаторічного викладання дисципліни «Самоменеджмент», спонукала до з'ясування й узагальнення особистого ставлення студентів до зазначеної ієрархії потреб.

У зв'язку з цим, було проведено тестування студентів четвертого курсу, в якому взяли участь 30 з 32 студентів двох спеціальностей, у тому числі 16 з 17 студентів спеціальності 073 Менеджмент (далі – Б073) і 14 з 15 студентів спеціальності 281 Публічне управління та адміністрування (далі – Б281). Студентам було запропоновано з позицій власної значущості оцінити категорії потреб піраміди потреб Маслоу в межах ста відсотків та визначити місця видів потреб у межах кожної з категорій потреб.

У різних джерелах трапляється різна інтерпретація назв категорій та видів потреб. У процесі цього дослідження визначалася значущість п'яти категорій та двадцяти шести видів потреб, сформульованих у такій редакції:

1) фізіологічні потреби (в русі, в диханні, в житлі, у відтворенні потомства, в одязі, у відпочинку);

2) потреби безпеки (в упевненості в майбутньому, у безпеці в житті, у стабільності в житті, в навколишніх людях, в недопущенні неправильного поводження (в правомірності поведінки), в гарантованій зайнятості);

3) соціальні потреби (у взаємодії з соціумом, в любові, у знаходженні в соціальній групі, в увазі до себе, у внесенні внеску в загальну діяльність, у турботі про ближнього);

4) потреби поваги (в повазі «важливих інших», в соціальному статусі, в кар'єрному просуванні, в престижі, у визнанні);

5) потреби самовираження (у вираженні за допомогою творчості, у втіленні своїх знань, у втіленні своїх навичок і умінь).

Для визначення результатів тестування кожний голос студента за кожну з п’яти категорій потреб чи вид потреб у межах кожної з категорій потреб оцінювався в 3.33 відсотки (100 : 30 = 3.33). Значущість категорій та видів потреб обчислювалася сумою значущості визначених студентами місць шляхом множення кількості голосів, поданих студентами за категорію чи вид потреб визначеними номерами їхніх місць, на ціну голосу студента та діленням отриманих добутків на визначені студентами номери місць категорій чи видів потреб за формулою:

$$Зкп/вп = \frac{C_1 \times Ц}{M_1} + \frac{C_2 \times Ц}{M_2} + \frac{C_3 \times Ц}{M_3} + \ldots, \text{ де :}$$

Зкп/вп – значущість категорії потреб/виду потреб; $C_{1,2,3...}$ – кількість студентів, що визначили місце категорії чи виду потреб; Ц – ціна голосу студента, поданого за категорію чи вид потреб визначеним місцем, що дорівнює 3.33%; $M_{1,2,3...}$ – визначене студентом місце категорії потреб/виду потреб.

Визначені студентами місця категорій потреб подані в табл. 1.

*Таблиця 1. Розподіл місць між категоріями потреб, визначений студентами в межах 100 відсотків**

К														
№ зп	Категорії потреб	Групи студен-тів	Кількість студентів, які визначили місця категорій потреб у відсотках										Значу-щість, %	Місце
			50%	45%	40%	35%	30%	25%	20%	15%	10%	5%		
01.	Фізіологічні потреби	Б073	11	2	0	1	1	0	1	0	0	0	42	1
		Б281	2	1	0	0	2	4	4	1	0	0	14	I
		Разом	13	3	0	1	3	4	5	1	0	0	56	Перше
02.	Потреби безпеки	Б073	0	0	0	0	0	0	8	4	4	0	7	2
		Б281	0	0	0	0	0	2	9	3	0	0	6	II
		Разом	0	0	0	0	0	2	17	7	4	0	13	Друге
03.	Соціальні потреби	Б073	0	0	0	0	0	0	2	4	10	0	6	3
		Б281	0	0	0	0	0	1	3	7	4	0	6	II
		Разом	0	0	0	0	0	1	5	11	14	0	12	Третє
04.	Потреби поваги	Б073	0	0	0	0	0	0	1	4	11	0	6	3
		Б281	0	0	0	0	0	3	7	0	4	0	6	II
		Разом	0	0	0	0	0	3	8	4	15	0	12	Третє
05.	Потреби самовираження	Б073	0	0	0	0	1	0	4	1	10	0	7	2
		Б281	0	0	0	0	0	5	1	5	3	0	6	II
		Разом	0	0	0	0	1	5	5	6	13	0	13	Друге

**Складено на підставі виконаного студентами тестового завдання (джерело 6).*

Як видно з табл. 1, у відсотковому значенні з кроком у 5 відсотків кількість студентів, які визначили місця категоріям потреб, коливається в межах дев’яти груп голосів з оцінкою місць від 50 до 10 відсотків. За власною значущістю студенти обох спеціальностей розподілили п’ять категорій потреб за трьома місцями, надавши перше місце фізіологічним потребам, друге місце – потребам безпеки і потребам самовираження, третє місце посіли соціальні потреби і потреби поваги, причому студенти групи Б281 надали цим категоріям потреб друге місце, а студенти групи Б073 – третє місце.

Зважаючи на надане студентами перше місце викликає цікавість визначена студентами ієрархія видів фізіологічних потреб, що подана у табл.2.

*Таблиця 2. Розподіл місць між видами фізіологічних потреб, визначений студентами за шістьма місцями**

01.	Фізіологічні потреби	Групи студентів	Кількість студентів, які визначили за видами фізіологічних потреб місця						Значу-щість, %	Місце
			1 місце	2 місце	3 місце	4 місце	5 місце	6 місце		
01.01.	Потреби в русі	Б073	0	4	2	7	2	1	17	3
		Б281	0	5	3	3	3	0	16	III
		Разом	0	9	5	10	5	1	33	Третє
01.02.	Потреби в диханні	Б073	16	0	0	0	0	0	53	1
		Б281	13	0	0	1	0	0	44	I
		Разом	29	0	0	1	0	0	97	Перше
01.03.	Потреби в житлі	Б073	0	8	5	1	2	0	21	2
		Б281	0	8	4	1	0	1	19	II
		Разом	0	16	9	2	2	1	40	Друге
01.04.	Потреби у відтворенні потомства	Б073	0	2	2	4	2	6	13	4
		Б281	2	1	2	1	1	7	16	III
		Разом	2	3	4	5	3	13	29	Четверте
01.05.	Потреби в одязі	Б073	0	0	4	3	8	1	13	4
		Б281	0	1	2	4	5	2	11	V
		Разом	0	1	6	7	13	3	24	Шосте
01.06.	Потреби у відпочинку	Б073	0	2	2	1	4	7	13	4
		Б281	0	0	4	5	4	1	12	IV
		Разом	0	2	6	6	8	8	25	П'яте

**Складено на підставі виконаного студентами тестового завдання (джерело 6).*

За даними, наведеними в табл. 2, першість з шести видів фізіологічних потреб студенти обох спеціальностей надали потребам у диханні, на друге місце вивели потреби в житлі, третім місцем наділили потреби в русі, наступні, так би мовити, «загальнокомандні» місця, за визначенням студентів посіли потреби у відтворенні потомства – четверте місце, потреби у відпочинку – п'яте місце, потреби в одязі – шосте місце. Однак щодо останніх трьох видів потреб визначені студентами місця за значущістю відрізняються. Так, якщо студенти групи Б073 трьом видам потреб (у відтворенні потомства, в одязі, у відпочинку) відвели четверте місце, то студенти групи Б281 розставили ці види потреб диференційовано, визначивши потребам у відтворенні потомства, як і потребам у русі, третє місце, потребам у відпочинку – четверте місце, потребам в одязі – п'яте місце.

За наведеним вище алгоритмом досліджено й решту категорій потреб та видів потреб, що до них належать. Крім того, ієрарховано категорії потреб та види потреб за статтю студентів, а також персоналізовано стосовно кожного з учасників тестування.

Безперечно, що обґрунтовані висновки цього дослідження можливо зробити лише за результатами повноціннго комплексного аналізу інформації за всіма категоріями та видами потреб і всіма учасники тестування.

Однак, зважаючи на обмеженість обсягу тез, така мета не ставилася, так як постановка такої мети і її реалізація можливі у ширшому форматі – форматі окремої статті.

Список використаних джерел

1. Освітньо-професійна програма «Бакалавр менеджменту» підготовки бакалавра за спеціальністю 073 Менеджмент галузі знань 07 Управління та адміністрування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова. Сайт ХУУП імені Леоніда Юзькова. URL : http://old.univer.km.ua/faculty.php?dekid=2&sub=3 (дата звернення 17.12.2021) – Назва з екрана.

2. Навчальний план підготовки бакалавра за освітньо-професійна програмою «Бакалавр менеджменту» за спеціальністю 073 Менеджмент галузі знань 07 Управління та

адміністрування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова. Сайт ХУУП імені Леоніда Юзькова. URL : http://old.univer.km.ua/faculty.php?dekid=2&sub=3 (дата звернення 17.12.2021) – Назва з екрана.

3. Освітньо-професійна програма «Бакалавр публічного управління та адміністрування» підготовки бакалавра за спеціальністю 281 Публічне управління та адміністрування галузі знань 28 Публічне управління та адміністрування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова. Сайт ХУУП імені Леоніда Юзькова. URL : http://old.univer.km.ua/faculty.php?dekid=2&sub=3 (дата звернення 18.12.2021) – Назва з екрана.

4. Навчальний план підготовки бакалавра за освітньо-професійна програмою «Бакалавр публічного управління та адміністрування» за спеціальністю 281 Публічне управління та адміністрування галузі знань 28 Публічне управління та адміністрування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова. Сайт ХУУП імені Леоніда Юзькова. URL : http://old.univer.km.ua/faculty.php?dekid=2&sub=3 (дата звернення 18.12.2021) – Назва з екрана.

5. Абрахам Маслоу. Вікіпедія. URL : https://uk.wikipedia.org/wiki/Абрагам Маслоу (дата звернення 16.16.2021). – Назва з екрана.

6. СВТ.4кФУЕ.Б073д.Б281д.СамМен.КТЗ.09.12.2021. URL : svt@univer.km.ua (дата звернення 10-19.12.2021). Назва з екрана.

Савіцький Андрій Вікторович,

завідувач кафедри менеджменту ВСП «Хмельницький політехнічний фаховий коледж Національного університету «Львівська політехніка»,
доктор економічних наук, доцент

ВИТРАТИ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

На сьогодні, за умов циклічного розвитку економіки та структурно-інституційних змін під впливом інтеграційних процесів до ЄС, для вітчизняних промислових підприємств досить не просто втримувати конкурентні позиції, налагоджувати співпрацю із закордонними контрагентами та підвищувати наявні обсяги продуктивності. Головним чином, це пов’язано зі значною кількістю факторів та вимог, які поставлені для суб’єктів господарювання у процесі активізації ринкових відносин, налагодження прямих зовнішньоторговельних контактів, поглиблення спеціалізації на основі закордонних замовників, комбінування виробництва та утворення спільних підприємств.

Тому слід стверджувати, що економічне зростання та прибутковість вітчизняних виробників повною мірою залежить від того, наскільки вони є інтегрованими до структур світогосподарських зв’язків, а їхній подальший розвиток – від тривалості, окупності та планового виконання всіх контрактних зобов’язань.

Проте під час освоєння нових сегментів збуту продукції та виходу експортоорієнтованого підприємства на зовнішні ринки, поряд із загальними фінансовими показниками, що сигналізують про прибутковість запланованих зовнішньоторговельних операцій є низка важливих перешкод, які можуть призвести до суттєвих непередбачених витрат та обумовити величину фактичних прибутків від реалізації.

Виходячи з цього, слід звернути увагу на таке:

1. Під час проникненні продукції на конкретний сегмент збуту для підприємств необхідно прорахувати низку витрат, які стосуються легітимно-дозвільної складової організації експортних операцій, а саме: витрати на сертифікацію усієї номенклатури товарів, які виробляються для пропозиції майбутнім контрагентам; витрати нотаріальних і юридичних послуг під час перевірки контрагентів та специфічних умов зовнішньоекономічних контрактів;

витрати на оформлення обов'язкової митної документації, що необхідна для організації поставки товарів на умовах міжнародних правил транспортування ІНКОТЕРМС-2020 [1].

2. Надалі, важливо прорахувати додаткові витрати, які можуть виникнути під час використання окремих каналів збуту експортної продукції напряму (визначення вигідності оптових знижок на закупівлю великих партій та подальше коригування базисної експортної ціни зовнішньоторговельного контракту) та через посередників (визначення витрат та ефективності від дистриб'юторської, брокерської, агентської, комісійної та консигнаційної діяльності).

3. Не менш вагомим є попередній розрахунок витрат на пошук імпортера, який забезпечить постачання сировини і матеріалів тих якісних характеристик, які були передбачені у вимогах міжнародних стандартів та прийняті за основу стратегії проникнення експортної продукції на закордонний сегмент збуту.

4. Доцільно визначити ціну входу експортної продукції на ринок згідно із заявленими контрактними або плановими зобов'язаннями щодо пакування і маркування, специфіки перевезення, сплати ввізного мита та дотримання нетарифних бар'єрів.

5. Необхідно здійснити розрахунок витрат, які виникають за умов часових рамок дотримання етапів і регламентів поставок за окремими виробничими циклами, проте в межах одного зовнішньоекономічного контракту. Такі витрати є змінними та достатньою мірою можуть обмежити загальний дохід від реалізації продукції.

6. Іншими витратами, з якими стикається експортер при виході на іноземний ринок, є ті, які пов'язані із представленням пропонованих виробів на виставках, ярмарках та тендерах, а саме: оплата агентських послуг щодо організації офіційної участі у заході; вартість участі; оплата юридичних, страхових послуг під час складання договорів на виставкову діяльність; митні та транспортні затрати в разі перетину кордону демонстраційних аналогів; оплата митно-брокерських послуг Торгово-промислової палати у випадку вивозу та ввозу виробів і рекламних матеріалів до країни, яка не є у переліку карнету АТА (списку товарів для тимчасового переміщення через митний кордон з метою їхнього просування) [2].

Отже, вищевикладене дає змогу зазначити, що поряд із основними фінансовими показниками експортно-імпортних операцій, для вітчизняного виробника важливо аналізувати низку обставин, які можуть призвести до виникнення незапланованих витрат за тих чи тих умов виходу на зовнішній ринок. З метою провадження ефективної діяльності в структурі світогосподарських зв'язків, такі витрати повинні бути включені до загальних кошторисів виробництва і збуту експортної продукції, формувати структуру ціни зовнішньоторговельного контракту та визначати величину остаточного планового прибутку від реалізації продукції після виконання його зобов'язань. У подальшому, такий підхід дасть змогу обґрунтувати загальне бачення окремих елементів управління експортоорієнтованим підприємством та виділити перспективні кроки до інтегрованості у європейські структури ринку.

Список використаних джерел

1. Про карнет АТА. URL : http://ata.ucci.org.ua/ua/atacarnet/default.html (дата звернення: 12.12.2021).

2. Міжнародні правила транспортування продукції Інкотермс-2020 : офіційний сайт Інкотермс-2020 в Україні. URL : https://incoterms2020.com.ua (дата звернення: 12.12.2021).

Самарічева Тетяна Анатоліївна,
доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук

СУЧАСНА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Необхідною умовою функціонування держави є податки, що утворюють фінансову основу її діяльності. Податкова політика виступає як сукупність заходів держави у сфері побудови податкової системи та мобілізації податків до бюджету, з метою забезпечення фінансовими ресурсами потреб держави для реалізації покладених на неї функцій, а також сприяння становленню умов для активізації економічного зростання та підвищення суспільного добробуту. Податкова політика є одним із складників фіскальної політики. Застосування урядом саме дискреційної політика фіскальної експансії, тобто стимулювальної фіскальної політики в межах використання податкових інструментів, передбачає, що зменшення податкового тиску на економіку стимулюватиме ділову активність суб'єктів господарювання. Безсумнівно, кореляція між цими індикаторами висока, проте велике значення в забезпеченні соціально-економічного розвитку національної економіки має компенсаційний ефект, адже максимізація надходжень у бюджет забезпечить державі можливість фінансувати державні видатки. Тут важливо, наскільки ефективно вона реалізовуватиме регулювальну функцію бюджетно-податкової політики.

В останні роки в Україні все частіше ставиться питання щодо зниження податкового навантаження, оскільки на сучасному етапі розвитку економіки держава, з одного боку, прагне максимізувати надходження у бюджет, а з іншого – повинна створювати сприятливі умови для розвитку виробництва. Тому держава повинна визначити оптимальний рівень навантаження на економіку й, зокрема, на суб'єктів господарювання.

Слід відзначити, що позиція податкової системи України в рейтингу Світового банку «Doing Business» [1] в 2020 році становила 65 місце, що значно вище порівняно із опублікованим рейтингом у 2012 році, в якому Україна за показником «Сплата податків» посіла 164 місце. Такі зміни пов'язані із зменшенням кількості податкових відрахувань, зниженням податкових ставок згідно з новим Податковим кодексом та зниженням податкового навантаження від чистого прибутку.

Під час визначення місця країни у сфері оподаткування в межах цього рейтингу, враховується інформація про податки, які має сплатити або утримати в певному році компанія середнього розміру, адміністративний тягар, пов'язаний зі сплатою податків, витрати часу на адміністрування податків. Відтак, у 2020 році середня кількість платежів у рік для українських компаній становила 5 платежів, для компаній з Європи та Центральної Азії – 14 платежів, компанії з кращої країни у рейтингу в сфері оподаткування (Бахрейн) сплачували лише 3 податки. Характеризуючи час, який у середньому витрачає українська компанія на адміністрування податків, що становить 328 годин, свідчить про наявність складних умов ведення бізнесу. Для порівняння: компанії з Європи та Центральної Азії витрачають 213 годин на податкові процедури, а компанії з країни-лідера у цій сфері (Бахрейн) – 49 годин. Загальна ставка податків та внесків для українських компаній становить 45,2 % від прибутку, для компаній з Європи та Центральної Азії – 31,7 %, компанії з країни-лідера у цій сфері (Бахрейн) сплачували 26,1 % [2]. Відзначимо, що існує тісний кореляційний зв'язок між показниками «Легкості ведення бізнесу» та «Сприятливості умов ведення бізнесу у сфері оподаткування», оскільки коефіцієнт кореляції між ними становить 0,76.

Водночас кількісні та якісні характеристики впливу системи оподаткування на соціально-економічні процеси в межах окремої країни віддзеркалюються в показнику податкового навантаження, який дещо відрізняється від обчисленого Світовим банком. Так, до прикладу, згідно з цим рейтингом податкова система в нашій державі складається з п'яти податків, хоча насправді їхня кількість є в рази більшою. У продовження зазначеного, слід

вказати: що наразі керівництво Світового банку призупинило розгляд наступного звіту Doing Business і розпочало серію аудитів звіту та його методології [1].

Таким чином, дослідження податкового навантаження на економіку країни має велике значення з погляду вчасного прийняття рішень про вжиття відповідних податкових заходів з метою активізації ділової активності бізнесу.

Список використаних джерел

1. Ease of Doing Business rankings. URL: https://www.doingbusiness.org/en/rankings.
2. Місце України у рейтингу Світового банку: Doing Business Аналітичний огляд ". URL: https://cutt.ly/yIrdRhf.

Сем'янчук Петро Михайлович,

старший викладач кафедри публічного управління та адміністрування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидат економічних наук

РОЛЬ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ВНУТРІШНЬОГО ТУРИЗМУ

Зіставлення національного туристично-рекреаціного потенціялу з розвитком внутрішнього туризму в Україні є далеко не на користь останнього. Хоча фахівці відзначають за останні два роки пожвавлення внутрішніх туристичних потоків, але пов'язують таку позитивну динаміку із жорсткими карантинними заходами у зв'язку із пандемією коронавірусної хвороби.

Державне агентство розвитку туризму України (ДАРТ), що на умовах центрального відомчого органу виконавчої влади здійснює реалізацію державної політики у сфері вітчизняного туризму й курортів, окреслило низку перспективних і вагомих туристичних магнітів і туристичних маршрутів України в межах кожної з областей. Варто зазначити, що ці списки є тільки вузловими елементами для реалізації першочергових заходів реставрації і консервації в рамках збереження національної культурно-історичної спадщини України та стартових заходів розвитку національного внутрішнього туризму.

Підкреслимо, що геологічна історія України, її природно-кліматичні умови, ландшафтні характеристики й особливості природних зон в сукупності з національними традиціями, звичаями, релігійними течіями, культурно-історичним розмаїттям створюють хороші передумови для формування конкурентоспроможного національного внутрішнього туризму. Відповідно таких туристичних магнітів на реґіональному й місцевому рівнях може нараховуватися в десятки разів більше, а в сукупності з їхньою індивідуальною історією, певними таємницями, загадками, переказами, леґендами, віруваннями, побутом, мовними відмінностями, візуально-атмосферною та емоційно-сприйняттєво-враженнєвою ориґінальністю, – можна сформувати доволі цікаві туристичні тури й туристичні пакети.

Разом із зазначеними можливостями й перспективами існує низка вагомих проблем та значущих перешкод, які стоять на заваді повноцінного розвитку національного внутрішнього туризму в Україні, а саме:

а) більшість сільських населених пунктів, територіяльних громад, природних парків та осередків і навіть районів мають слабку або незадовільну інфраструктуру для реалізації туристичних турів;

б) велика кількість культурно-історичних пам'яток у занедбаному й аварійному стані, а на їхнє відновлення, ремонтні роботи, реставрацію, консервацію потрібне тривале, реґулярне й істотне фінансування;

в) свідоме і несвідоме забруднення та засмічення природних об'єктів у багатьох випадках перебуває на межі екологічної катастрофи;

г) слаборозвинена туристична культура населення внаслідок перманентної нестачі фінансових ресурсів, часу і бажання для відпочинку через тривалий кризовий перехід від командно-адміністративного стилю господарювання до ринкової економіки, ведення оборонних військових дій на Сході України від російських окупаційних сил, негативне ставлення до затяжних і малоефективних реформ, розчарування в черговій владній політичній силі, аргументоване відчуття суспільної несправедливості, соціальну нерівність і великі розриви в обсягах доходів та рівня добробуту;

ґ) усвідомлене й неусвідомлене неналежне надання справедливої культурно-історичної ваги й туристичної цінності багатьом об'єктам природи, архітектури, скульптури, літератури, художнього й музичного мистецтва, містобудування, фольклору, археологічних і палеонтологічних знахідок, релігійних і культових споруд тощо;

д) обдумана та необдумана байдужість до наявного туристично-рекреаційного потенціалу.

Такий комплекс проблем і перешкод є фактично не підйомним для туристичних агенцій і громадських організацій зі сприяння розвитку туризму. Зважаючи на наявну масштабність потенційних робіт у регіональному та національному вимірах, потрібне цілковите сприяння органів публічного управління на усіх рівнях. Беручи до уваги те, що публічне управління – це «діяльність органів державного управління, органів місцевого самоврядування, представників приватного сектору та інститутів громадянського суспільства в межах визначених законом повноважень і функціональних обов'язків щодо формування та реалізації управлінських рішень суспільного значення, політики розвитку держави та її адміністративно-територіяльних одиниць» [1, с.144], – вважаємо, що розвиток національного внутрішнього туризму є суспільно значимим як у площині позитивної динаміки макроекономічних, мезоекономічних, муніципальних і мікроекономічних параметрів господарювання та національної культурно-історичної, природно-рекреаційної й туристичної ідентифікації, так і для покращення матеріального й нематеріального добробуту населення.

Власне населення України, в першу чергу, повинно бути замовником і споживачем внутрішнього туристичного продукту. Активізація зацікавленості внутрішнього споживача своїми національними туристичними послугами слугуватиме хорошою рекламою не тільки для населення України, але і для іноземних туристів. Саме тому, на нашу думку, перші важливі та фінансово ємні кроки для розвитку якісного і конкурентоспроможного національного внутрішнього туризму повинні комплексно здійснювати органи публічного управління. Тобто ми вважаємо, що саме публічне управління є тією рушійною силою, яка здатна повною мірою сформувати й запустити якісний механізм повноцінного та конкурентоспроможного розвитку національного внутрішнього туризму в Україні. Відтак туристичні компанії, громадські організації і всі зацікавлені сторони на міцному туристичному підґрунті з мультиплікативно-акселеративним ефектом зможуть самостійно підтримувати позитивну тенденцію у потрібному напрямі господарювання. Опісля публічному управлінню буде відведена роль консультативного спостерігача-координатора і нормативно-правового реґулятора та, за певних обставин, організатора-розпорядника і господарника-фінансиста.

Правильно налагоджене публічне управління результативно дисциплінує послідовність виконання запланованих робіт і дозволяє вчасно спрогнозувати й уникати настання багатьох ризикових та збиткових ситуацій. Позитивні зрушення у своїй навіть незначній, але стійкій тенденції стають помітними і знаходять широку підтримку в суспільстві. Розвиток національного внутрішнього туризму в Україні важко переоцінити – це, в першу чергу, поява нових робочих місць у своєму рідному населеному пункті, що скоротить трудоміграційні процеси та наповнить місцеві бюджети й державну казну додатковими грошовими надходженнями. Поява додаткових фінансових ресурсів – це додаткові можливості для розвитку національної, регіональної і місцевої економіки, в тому числі рекреації і туризму, а також покращення добробуту населення.

Отже, публічне управляння шляхом суттєвої інформаційно-юридичної та фінансово-організаційної підтримки розвитку національного внутрішнього туризму в Україні

одночасно досягає двох позитивних результатів – поява перспективного та фінансово-вигідного сектору господарювання, з усіма позитивними наслідками, і широку громадську підтримку з одночасним підвищенням рівня довіри до владних структур.

Список використаних джерел

1. Публічне управління: термінол. слов. / уклад.: В.С.Куйбіда, М.М.Білинська, О.М.Петроє та ін. К.: НАДУ, 2018. 224 с.

Ceran Mehmet Burak,

Asst. Prof. Dr. Selcuk University, Konya, Turkiye

EXIMBANK AND ITS COMPETITIVE ADVANTAGE AS A METHOD OF PAYMENT IN FOREIGN TRADE: A CASE STUDY

There are many payment methods used in foreign trade. These methods are developed by the government, banks and financial institutions. Basically, the purpose of these methods is to carry out foreign trade in a reliable way and thus to increase foreign trade and especially exports. One of these developed methods is the Eximbank method, which has recently been used frequently by companies in practical foreign trade.

In order to increase the welfare level of the country, to increase the per capita income and to be among the developed countries, both public institutions and organizations and private organizations provide direct and indirect support to exports. The primary purpose of these supports is; increasing exports and expanding the economy. In this context; Eximbank (Export Credits and Receivables Insurance Programs), Private/Foreign Capital Export Credit Insurance Companies (Euler Hermes, Coface, Atradius etc.), Factoring and Forfaiting Companies, commercial banks that provide export credits, and financial institutions that support exports in Turkey can be listed. (Bülbül ve Demiral, 2016:22)

In addition to the "Export Credit" programs that provide financing to the export sector at affordable costs, Türk Eximbank's "International Credit and Guarantee" programs, which were put into effect to improve the economic and political relations between Turkey and the addressee countries, and the "Credit Insurance" that provides assurance to the export sector against political and commercial risks. implements the programs. (eximbank.gov.tr) At this point, it is possible that eximbank provides a competitive advantage to foreign trade companies and can be expressed as a competitive strategy developed for this purpose.

Today, product price and quality alone do not affect customer decisions at the point of purchasing the product in global markets. In addition to these, logistics costs and payment methods are other important factors that affect customer decisions. In our study, Eximbank payment method, which can be considered as a competitive strategy, will be discussed in detail and compared with other payment methods.

References

1. Bülbül, Serpil Ergün, Demiral, Arif(2016), Türkiye Ekonomisinde Ekonomik Büyüme, İhracat ve Eximbank Kredileri Arasındaki Nedensellik İlişkisi: 2002-2015, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, Cilt:12, Sayı:46,

2. Yardımcı, Memiş Can (2020), Rekabet Stratejileri, İktisadi ve İdari Bilimlerde Akademik Çalışmalar, Editörler: Gölen, Zafer, Unvan, Yüksel Akay, Özer, Sevilay

3. Eximbank Genel Müdürlüğü, URL: https://www.eximbank.gov.tr/tr/hakkimizda/kurumsal

Сидор Ірина Петрівна,
доцентка кафедри фінансів ім. С. І. Юрія Західноукраїнського національного університету, кандидатка економічних наук, доцентка,

Гринчишин Віктор Ігорович,
здобувач вищої освіти на бакалаврському рівні Західноукраїнського національного університету

LOCAL TAXATION IN THE CONTEXT OF FILLING UTC BUDGETS

Creating economic conditions for the formation and development of territorial communities involves, above all, the creation of a reliable system of local taxation. It is local taxes and fees designed to strengthen local budgets, expand their financial autonomy. Effective use of the institution of local taxes and fees is an important way to strengthen the entire financial system of Ukraine.

Local taxes and fees are a part of GDP that is deducted by local governments in the form of mandatory, non-equivalent, unilaterally established payments of legal entities and individuals to local budgets in order to finance their functions and solve regional socio-economic problems. This definition of local taxes and fees generally combines two important characteristics: fiscal and regulatory focus on mandatory payments.

Local taxes and fees are an important and necessary part of tax relations that arise in society between the state, local governments and their payers, they are the main tool for implementing state regional policy. Local taxes and fees include: property tax, single tax, tourist tax and vehicle parking fee.

Analysis of domestic practice of mobilization of local taxes and fees to local budgets of Ukraine in the period 2017-2020 indicates an increase in revenues from local taxes and fees from 42,2 billion UAH. up to UAH 73,5 billion, or by UAH 31,3 billion. The share of local taxes and fees in local budget revenues in 2020 exceeded 13%. The share of local taxes and fees in the structure of tax revenues of local budgets ranged from 27,2% [1].

Among all local taxes and fees, more than 51% in 2020 is the property tax, which is based on the payment for land (87% of property tax). Also an important source of local taxes and fees is the single tax, which in the structure of local taxation is more than 48%. And only local fees (vehicle parking fee and tourist tax) account for 0,3% of all local taxes and fees. Despite the constant growth of absolute indicators of local taxes and fees in recent years, their fiscal significance is insufficient for local governments to exercise their powers.

The main problems of the current system of local taxation in Ukraine are:

- a small list of local taxes and fees compared to other countries, where their number reaches 50-100;
- lack of the right of local governments to establish their own taxes and fees on their territory;
- lack of interest of local authorities in attracting additional funds by collecting local taxes and fees;
- lack of relationship between the level of public services provided in a given area, with the tax burden on the population;
- inefficiency of certain tax rates, which does not allow to ensure stable revenues to local budgets;
- insignificant fiscal role of local taxes and fees in the consolidated budget of Ukraine.

Unfortunately, such a tax system does not pay enough attention to regional specifics, and some fiscal opportunities for taxes and fees are not used. Thus, in each region and territorial community there are certain objects of taxation that can supplement the revenues of local budgets to solve a wider range of economic and social problems.

The problems associated with inadequate control over the collection of certain local taxes and fees should not be underestimated. Local governments have little influence on tax rates, which

gives them reason to blame the central government for the poor quality of services provided by local budgets.

No less a problem is the provision of benefits by local authorities, because, on the one hand, attract additional investment for regional development, and on the other - there are doubts about the legality of these benefits.

The world experience of local taxation shows a significant number of local taxes and fees levied in the territory. As a rule, these are property taxes (movable and immovable property, land), personal income taxes and corporate income taxes. A separate type of local taxation is local excise duties on alcohol and tobacco, or surcharges on national excise taxes, as well as environmental taxes related to environmental pollution and paid by both individuals and legal entities. These taxes are paid mainly in the form of fines for environmental damage.

Local governments have the right (according to the European Charter of Local Self-Government) to determine the amount of local taxes and fees, but in conditions of acute lack of financial resources on the ground, the independence of local authorities in the field of local self-government

Taxation can have unpredictable consequences, and therefore the authority to introduce and administer local taxes and fees is taken over by higher authorities, which is essentially the centralization of power.

The current system of local taxation in Ukraine, even with the adoption of the Tax Code of Ukraine needs significant improvements, in particular the main positions for its improvement are the following:

- raising the fiscal role of local taxes and fees;
- granting the status of local to certain national taxes and fees, which can ensure the receipt of funds sufficient to finance local needs;
- shifting the emphasis in local taxation to taxes on personal income, corporate profits, real estate;
- granting independent rights to local governments in local taxation.

In addition, in the context of research, it should be noted that the key issue today is to define the concept of optimizing local taxation in Ukraine, taking into account the competitive advantages of each region, as well as developing areas for improvement. The main idea of this concept should be to ensure the optimization of local taxation and current tax legislation, balancing local budgets, expanding the rights of local governments to collect local taxes and fees. This must take into account the principles of financial security of local self-government (autonomy, universality and obligation, social justice, economic efficiency and transparency), which are declared by the European Charter of Local Self-Government.

The growing role of local taxation in local budgets in the first two years of financial decentralization was primarily due to the expansion of the list of local taxes and fees, including the transfer of land tax and the single tax to local ones. At the same time, over the past two years, there has been a negative trend in reducing the fiscal efficiency of local taxation.

Analysis of local budget revenues of Ukraine, including local taxes and fees, allowed to identify the main problems of local taxation in Ukraine, which include limited tax powers of local authorities, lack of access to the latest databases of property owners, low rates of property tax other than land plots, lack of direction of tax notices - decisions of individuals - taxpayers on property on the accrual and payment of taxes, shortcomings in the system of accounting for land rights.

In our opinion, in the current situation it is expedient to take a number of measures aimed at improving the fiscal efficiency of local taxation, in particular to expand the list of local taxes and fees with the right of local authorities to choose the most appropriate for their territory, the introduction of the calculation of the tax rate on the value of real estate other than land, conducting a full inventory of land.

The current state of local taxation in Ukraine indicates the positive dynamics of local taxation and the availability of promising potential sources of increasing local taxes and fees. It is important that the introduction of local taxes and fees (for example, tax on advertising and recycling fees, as well as improving the collection of tourist tax) will solve not only financial issues that will

enhance the financial autonomy of local governments, but also complex socio-economic and environmental problems that exist in the territories of administrative-territorial units of the country.

References

1. Reports on the implementation of local budgets of Ukraine in the period 2017-2020. URL : http: // https://www.treasury.gov.ua/ua

Сидорук Олександра Василівна*,

здобувачка вищої освіти на бакалаврському рівні
юридичного факультету
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

НАКОПИЧУВАЛЬНА СИСТЕМА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Пріоритетним завданням соціально-економічної політики в Україні є розвиток ефективної системи пенсійного забезпечення, від якого залежить якість та рівень життя громадян нашої країни та функціонування економіки. Відповідно до чинного Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» пенсійна система в нашій державі має складатися з трьох рівнів [1]:

1. перший рівень — солідарна система, яка діє для виплати пенсій та надання різних соціальних послуг, які передбачені Законом. Діє за принципом солідарності, тобто застраховані працівники, сплачуючи щомісячно самі або роботодавцем єдиний соціальний внесок (ЄСВ) у розмірі 22%, формують виплату пенсій пенсіонерам;

2. другий рівень — накопичувальна система пенсійного страхування, яка передбачає обов'язкову сплату пенсійних внесків на індивідуальний рахунок особи для їхнього подальшого інвестування;

3. третій рівень — система недержавного пенсійного забезпечення, де кожна особа в добровільному порядку може накопичувати для себе або сім'ї, найманих працівників власного підприємства, установи, організації додаткові пенсійні кошти.

З трьох зазначених рівнів пенсійної системи сьогодні діють лише перший та третій. Солідарна пенсійна система є загальнопоширеною, адже саме вона покриває більшість пенсійних виплат.

Сьогодні в Україні спостерігається достатньо високий рівень старіння населення, що призводить до незбалансованості та навантаження на працездатне населення, яке за солідарним принципом повинно забезпечувати пенсіонерів (зіставлення між працюючими особами та пенсіонерами в Україні 1:1), також збільшується тенденція до тіньової зайнятості, що породжує несплату ЄСВ. Усе це утруднює фунціонування солідарної системи, яка залежить від демографічної ситуації в країні і яка характеризується постійним дефіцитом коштів Пенсійного фонду, який є залежним від трансферів з державного бюджету України. А отже, як наслідок, більшість пенсіонерів отримує низькі пенсії, які є навіть меншими від прожиткового мінімуму, і які звичайно не забезпечують базові та необхідні життєві потреби в гідному, якісному та достатньому обсязі.

Третій рівень пенсійної системи також має низку проблем, серед яких:

1. низька обізнаність та довіра громадян до недержавних пенсійних фондів (НПФ);
2. недосконале законодавство у сфері недержавного пенсійного забезпечення;
3. нестійка економічна та політична ситуації в державі, через що є ризики довгострокових накопичень;

* Науковий керівник - Чудик-Білоусова Надія Іванівна, професорка кафедри трудового, земельного та господарського права Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка юридичних наук, доцентка

4. зосередженість НПФ лише у великих містах України (станом на сьогодні, відповідно до реєстру фінансових установ Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, в Україні діють 63 НПФ, більшість яких розміщена у м. Київ (44)) [2];

5. мала кількість корпоративних недержавних фондів (довіра до яких є більша).

Тому, з метою подолання всіх зазначених та інших недоліків чинної пенсійної системи, держава повинна створити умови для активного запровадження в Україні системи накопичувального пенсійного забезпечення. Це дасть змогу громадянам України, які досягнуть встановленого законодавчо пенсійного віку та за умови сплати внесків до Накопичувального фонду, отримувати додаткові пенсійні виплати разом з солідарного та у випадку, якщо особа була вкладником у НПФ, третього рівня пенсійної системи. У свою чергу, це дозволить людям у майбутньому отримувати більші розміри пенсій.

Результат відповідно до підрахунків Міністерства соціальної політики України, який буде досягнуто вже в перший рік, коли запровадять довгоочікувану накопичувальну пенсійну систему — нагромадження 3,9 млрд. гривень пенсійних накопичень. Тобто це створить потужного інвестора з довгостроковими ресурсами, що можуть бути спрямовані як на соціальний, так і на економічний розвиток країни. [3, с. 193].

Також другий рівень пенсійної системи зможе:

посилити вмотивованість участі в цій системі для отримання гідної пенсії та зацікавленість як громадян так і роботодавців у сплаті пенсійних внесків;

успадковувати кошти спадкоємцями застрахованої особи в Накопичувальному фонді;

розвинути та зробити якісну й ефективну систему пенсійного забезпечення [4, с. 145].

Ще в 2019 році Верховній Раді був поданий Законопроєкт №2683 «Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення», яким передбачається запровадження другого рівня пенсійної системи. Він був доопрацьований в 2021 році і в ньому тепер визначено, що внески до системи накопичувального пенсійного забезпечення будуть сплачуватися з 01 січня 2023 року. Проєкт Закону визначає правові, організаційні та економічні засади формування цієї системи та передбачає зменшення ризиків корупції та захищеність коштів, сприяє розвитку конкуренції, здійснює надійний контроль та сприяє розвитку солідарному та недержавному рівню пенсійної системи [5].

Отже, після впровадження в Україні системи накопичувального пенсійного забезпечення її використання дозволить покращити фінансове становище та підвищити рівень життя пенсіонерів. Також ця система надасть підтримку двом іншим, сьогодні діючим рівням, зросте прозорість всієї пенсійної системи та громадяни зможуть накопичувати кошти собі на пенсію, які в разі смерті особи, не просто «пропадуть», а успадкуються спадкоємцями, та які можна використати до настання пенсійного віку в певних випадках. Тому накопичувальна система пенсійного страхування є умовою для створення повноцінної трирівневої пенсійної системи та чинником розвитку національної економіки.

Список використаних джерел

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Закон України від 09.07.2003 року № 1058-IV. URL : https://zakon.rada.gov.ua/ laws/show/1058-15

2. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL : https://www.nssmc.gov.ua/ (дата звернення: 07.01.2022)

3. Сімора С. В. Перспективи розвитку накопичувального рівня пенсійної системи України. 2019. URL : http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/39708/1/192-194%20%D0%A1%D1%96%D0%BC%D0%BE%D1%80%D0%B0.pdf

4. Бурденюк С. В. Перспективи розвитку накопичувального пенсійного забезпечення в Україні. *Інноваційна економіка.* 2020. №5-6 (84). С. 142-147. URL: https://doi.org/10.37332/ 2309-1533.2020.5-6.18

5. Про загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення: Проєкт Закону України№ 2683 від 27.12.2019 р. URL : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JI01073A.html.

Сірий Олександр Михайлович,
старший викладач кафедри філософії, соціально-гуманітарних наук та фізичного виховання Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ЕКСТРЕМАЛЬНИЙ ТУРИЗМ У ЧОРНОБИЛЬСЬКІЙ ЗОНІ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Одним з перспективних туристичних напрямків сьогодення в Україні є розвиток екстремального туризму. Це вид туризму, який поєднує всі подорожі, пов'язані з активними способами пересування та відпочинку на природі, що мають на меті отримання нових відчуттів, вражень, покращення фізичної форми та досягнення спортивних результатів [4].

Цей вид туризму, на нашу думку, зможе позитивно впливати на економічний та соціальний стан країни, сприятиме зміцненню нового позитивного іміджу України на світовій арені. Тому саме в цьому контексті важливо досліджувати екстремальний туризм.

Порівняно новою туристичною дестинацією в Україні є Чорнобильська зона. Наявність дійсно унікальних об'єктів та територій, які розташовано в Чорнобильській зоні, все більше приваблюють туристів-екстремалів. До всесвітньо відомих Чорнобильських туристичних об'єктів належать [3]:

1. Чорнобиль – це так званий музей просто неба. Тут все нагадує про катастрофу: виставка роботів-ліквідаторів, пам'ятник рятівникам світу, алея мертвих міст, зруйновані будівлі, сірі вулиці й порожні вікна багатоповерхівок. Дозиметр у Чорнобилі показує 10 мікрорентген/год, приблизно так само – й у Києві;
2. Об'єкт «Укриття» – краєвид на тимчасовий саркофаг четвертого енергоблоку ЧАЕС донедавна був обов'язковим пунктом екскурсій. Його силует став упізнаваний в усьому світі як символ ядерної катастрофи. Але з листопада 2016 року туристи вже ніколи його не побачать: саркофаг накритий новим безпечним конфайнментом. Втім, поруч із оглядовим майданчиком охочим можуть показати досить точну модель зруйнованого реактора в розрізі – з розгорнутими вибухом нутрощами. Територією навколо ЧАЕС пересуватися пішки заборонено – дуже високий радіаційний фон, показники дозиметра поблизу саркофага сягають 600 мікрорентген/год, а максимально допустимою нормою є 80 мікрорентген/год;
3. Місто-привид Прип'ять – місто, якого немає: пустельні вулиці, мертві вікна будинків, покинуті квартири зі збереженими фотографіями на стінах, дерева на дахах висоток;
4. Радіолокаційна станція «Дуга» – це велетенський комплекс антен, висота яких сягає 150 метрів, його видно майже з будь-якого місця зони відчуження. З неї чудово видно атомну станцію. Саме тому для туристів-екстремалів це одне з найулюбленіших місць. Лізти на гору по металевих драбинах заборонено; і для такого сходження необхідне альпіністське спорядження та відповідні уміння й навички. Але відчайдушних екстремалів заборони не зупиняють, а навпаки – підштовхують на нові звершення;
5. Портові крани – це своєрідні символи покинутого вантажного порту, які розташовані біля самої Чорнобильської атомної електростанції (ЧАЕС). Деякі з них уже похилились і скоро впадуть у воду. Із них добре видно Мертве місто;
6. «Рудий» ліс – ділянка соснового лісу в безпосередній близькості від ЧАЕС. Дерева взяли на себе потужний удар радіації, який пофарбував хвою в цегляний колір, і перетворилися в «іржавий» ліс, пташок майже немає, скрізь могильники, радіаційний фон там і зараз просто зашкалює.

Офіційно 16 грудня 2010 року набув чинності наказ «Про організацію відвідування громадянами України, іноземними делегаціями та окремими іноземцями зони відчуження і зони безумовного (обов'язкового) відселення з метою ознайомлення». Створити в Чорнобилі туристичну зону запропонувала Організація Об'єднаних Націй (ООН): незважаючи на перевищення допустимої норми рівня радіації, ООН вважає можливим запрошувати в Чорнобиль туристів, а гроші, виручені від «екстремального туризму», використовувати на

допомогу і лікування тисяч незаможних українців, постраждалих від Чорнобильської трагедії [2].

Але туризм є одним із тих секторів всесвітньої економіки, що постраждав найбільше в період неспинного поширення світом пандемії COVID-19.

У більшості країн світу та в Україні, з метою запобігання поширення пандемії введені обмежувальні заходи, а саме: перебування в громадських будинках і спорудах, громадському транспорті без вдягнутих засобів індивідуального захисту; проведення масових заходів; здійснення регулярних та нерегулярних перевезень пасажирів; діяльність закладів громадського харчування (ресторанів, кафе, барів, закусочних, їдалень, кафетеріїв, буфетів тощо) з організацією дозвілля; діяльність закладів, що надають послуги з розміщення, тобто готелів; приймання відвідувачів у музеях, на виставках, в галереях; перетин державного кордону для іноземних громадян тощо [1].

Щоб відновити повноцінне функціонування туристичної галузі України, необхідно досягнути балансу між безпекою життєдіяльності та здоров'ям населення держави з урахуванням її економічних інтересів. А зробити це можливо тільки за державної підтримки туризму та підприємницьких ініціатив у цій сфері, поліпшенні сервісу, зокрема у сфері гостинності, та в посиленні популяризаційної компанії, зокрема в мережі «Інтернет».

Отже, Чорнобильський екстремальний туризм має всі перспективи на існування та подальший розвиток і наукове вивчення, оскільки є своєрідною перлиною українського туризму на світовому туристичному ринку. Про трагедію, яка сталася, слід пам'ятати, а кошти, що надходитимуть від туризму, необхідно спрямовувати на користь нашої держави.

Список використаних джерел

1. Мозолев О.М., Хмара М.А. Проблеми та перспективи розвитку туристичної галузі України в умовах пандемії COVID-19. The I International Science Conference on Multidisciplinary Research, January 19-21, 2021, Berlin, Germany. С. 1097–1090.

2. Уляна Деркач. (2014) Особливості організації туризму техногенних катастроф в Україні. *Вісник львівського університету, серія міжнародні відносини, Випуск 34*. 56–66.

3. Хмара М.А., Торченюк О.В. (2021). Перспективи розвитку екстремального туризму в Україні. International scientific journal «Grail of Science» № 4 with the proceedings of the: I Correspondence International Scientific and Practical Conference «Globalization of scientific knowledge: international cooperation and integration of sciences», May 7, 2021. NGO European Scientific Platform (Vinnytsia, Ukraine), LLC International Centre Corporative Management (Vienna, Austria). С. 443-448. https://doi.org/10.36074/grail-of-science.07.05.2021.080.

4. Ivanov V.D., Golubkov A.V. Extreme Tourism as a New Direction. *Физическая культура. Спорт. Туризм. Двигательная рекреация.* 2019. Т.4. № 2. С. 43–48.

Синчак Віктор Петрович,

професор кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, доктор економічних наук, професор

РЕГУЛЮВАННЯ ПОДАТКОВОГО БОРГУ: НОВІ ПІДХОДИ ТА СТАРІ ПРОБЛЕМИ

Питання податкового боргу належить до найактуальніших проблем фіскальної теорії і практики та перебуває у колі наукових інтересів вітчизняних дослідників, одночасно є предметом обговорення серед представників органів законодавчої та виконавчої влади під час розробки і реалізації податкової політики держави. Однак, з погляду практичних аспектів оподаткування, його найбільш обтяжливо відчувають на собі платники податків і контролюючі органи у своїй щоденній роботі, адже погашення податкового боргу не завжди збігається із спроможністю суб'єкта господарювання виконати свій податковий обов'язок, на що впливають різні чинники. Серед них – поточні податкові відносини з бюджетами,

протермінована дебіторська та кредиторська заборгованість у відносинах з іншими контрагентами тощо. І тому платники податків, які тимчасово та вимушено перебувають у статусі боржників, потребують гнучких підходів до регулювання податкового боргу. У свою чергу, контролюючі органи як представники держави розробляють і вживають практичні заходи для стягнення податкового боргу. Такі необхідні підходи до регулювання та практичні напрацювання стягнення податкового боргу закріплюються в податковому законодавстві, яке в цьому напрямку постійно удосконалюється.

Останнє певною мірою стосується Закону №1914-IX [1], яким з 01 січня 2022 року посилено вплив на керівників юридичних осіб-боржників і постійних представництв нерезидентів, що мають податкові борги. Так підпунктом 14.1.213^{-1} Закону №1914-IX [1] введено нове поняття щодо ведення у відкритому доступі на офіційному вебпорталі Державної податкової служби України «реєстру відомостей про керівників юридичних осіб або постійних представництв нерезидентів, стосовно яких згідно з рішенням суду застосовано тимчасове обмеження у праві виїзду за межі України у зв'язку з наявністю в них непогашеного податкового боргу» у встановленій сумі та у визначені строки, передбачені Податковим кодексом України.

Зауважимо, що за чинним законодавством вказана сума податкового боргу повинна перевищувати 1 мільйон гривень. Так, відповідно до пункту 87.13 статі 87 Закону №1914-IX за наявності вказаної величини податкового боргу та його несплати протягом 240 днів з дня вручення платнику податку податкової вимоги, «контролюючий орган може звернутися до суду за встановленням тимчасового обмеження у праві виїзду керівника юридичної особи або постійного представництва нерезидента-боржника за межі України» [1].

Однак, як прописано в абзаці другому пункту 87.13 статі 87 Закону №1914-IX [1], а відтак і у ПК України, вимога щодо звернення контролюючого органу до суду не застосовується за наявності перед зазначеними категоріями боржників зобов'язання держави. Такі зустрічні борги держави перед платниками податків чітко прописані у вигляді помилково та/або надміру сплачених ними грошових зобов'язань, бюджетного відшкодування ПДВ. Причому в цьому ж абзаці законодавцем зроблено застереження, що загальна сума непогашеної заборгованості держави перед боржником «повинна дорівнювати або перевищувати суму податкового боргу такого боржника» [1], на чому зупинимося предметно.

Зважаючи на зазначені вимоги абзацу першого та абзацу другого пункту 87.13 статі 87 Закону №1914-IX [1], звертають на себе увагу два нечіткі положення, які, на нашу думку, мають старі проблемні ознаки. По-перше, словосполучення «може звернутися до суду», що наведене в абзаці першому пункту 87.13 статі 87 Закону №1914-IX означає і те, що такого звернення може і не бути, зважаючи на необов'язковість законодавчої норми. За її реалізації на практиці можливі випадки, коли стосовно однієї особи (з наявністю податкового боргу «більше 1 млн грн» і факту його несплати «протягом 240 днів з дня вручення платнику податку податкової вимоги») контролюючий орган звернеться до суду за встановленням тимчасового обмеження у праві виїзду керівника юридичної особи або постійного представництва нерезидента-боржника за межі України. І це при тому, що стосовно іншого платника податку – боржника (з такими ж ознаками або навіть із більшою сумою податкового боргу) звернення до суду може і не бути.

Тому вважаємо, що норма першого абзацу пункту 87.13 статі 87 Закону №1914-IX не позбавлена ознак корупційного ризику. Відтак пропонуємо здійснити її редакційну правку, змінивши словосполучення «може звернутися до суду» на словосполучення «звертається до суду».

По-друге, не менш дискусійним є другий абзац пункту 87.13 статі 87 Закону №1914-IX, що стосується визначення загальної суми непогашеної заборгованості держави перед боржником. Нагадаємо, що відповідно до абзацу два пункту 87.13 статі 87 непогашена заборгованість держави «повинна дорівнювати або перевищувати суму податкового боргу такого боржника» [1]. У такому випадку контролюючий орган не має права звертатися до

суду «за встановленням тимчасового обмеження у праві виїзду керівника юридичної особи або постійного представництва нерезидента-боржника за межі України» [1].

Під час обґрунтування нашої гіпотези звернемося до трьох варіантів розрахунку суми непогашеної заборгованості держави перед юридичною особою-боржником (табл. 1). Для спрощення розрахунків використаємо один із трьох випадків, можливих за абзацом два пункту 87.13 статі 87 Закону №1914-IX. Тож для кожного варіанта допускаємо наявність заборгованості держави перед платником податків (юридичною особою-боржником) з бюджетного відшкодування ПДВ як найбільш характерного та зрозумілого для читача випадку у вітчизняній практиці.

Таблиця 1 Розрахунок взаємних заборгованостей між платником податків (юридичною особою-боржником) і державою

Зміст операцій	Варіанти		
	1	2	3
Податковий борг платника податків (юридичної особи-боржника), грн.	1100000	1100000	1100000
Кількість днів після вручення юридичній особі-боржнику податкової вимоги, дні	240	240	240
Заявлено ПДВ до бюджетного відшкодування (юридичною особою-боржником), грн.	1100000	1250000	950000
Підтверджена податковими перевірками непогашена заборгованість держави з ПДВ перед юридичною особою-боржником, грн.	1100000	1250000	950000
Сальдо розрахунків юридичної особи-боржника з державою, грн.	0	150000	(150000)

Примітка. Розраховано відповідно до пункту 87.13 статі 87 Закону №1914-IX [1].

З даних таблиці очевидно, що у випадках, наведених у варіантах 1 і 2, у контролюючого органу не має підстав звертатися до суду за встановленням тимчасового обмеження у праві виїзду керівника юридичної особи-боржника за межі України, адже у варіанті 1 взаємні заборгованості держави та боржника дорівнюють нулеві (або «заборгованість держави перед боржником дорівнює сумі податкового боргу такого боржника»), а у варіанті 2 заборгованість держави перевищує суму податкового боргу юридичної особи-боржника, що відповідає абзацу два пункту 87.13 статі 87 Закону №1914-IX [1]. Однак у варіанті 3, в якому заборгованість держави перед боржником є меншою, ніж податковий борг юридичної особи-боржника (див. табл.), ситуація набирає дискусійного змісту. По суті, порушуються партнерські відносини між державою та платником податків, що свідчить про старі проблеми в податковій сфері, адже у цьому випадку контролюючий орган може звернутися до суду за встановленням тимчасового обмеження у праві виїзду керівника юридичної особи-боржника за межі України, оскільки на початку розрахунку податковий борг перевищував 1 мільйон гривень.

Тут доцільно зауважити, що відповідно до пункту 87.14 статі 87 Закону №1914-IX дія тимчасового обмеження закінчується «у разі погашення суми податкового боргу, зазначеної у рішенні суду…» [1]. І це при тому, що у взаємовідносинах між державою, і боржником (з урахуванням погашення взаємних заборгованостей із бюджетного відшкодування по ПДВ) податковий борг складає менше 1 мільйона гривень і у третьому варіанті фактично становить 150000 грн, як, власне, було й у варіанті 2, але боржником за такою ж сумою була держава. Тож у нових підходах до регулювання податкового боргу недостатньо враховуються інтереси боржників, що не сприятиме налагодженню партнерським відносинам з контролюючими органами.

З урахуванням наведеного, пропонуємо врегулювати це питання шляхом внесення змін до чинного нормативно-правового акта. Тому, на нашу думку, доцільно абзац два пункту 87.13 статі 87 Закону №1914-IX після слів «або перевищує суму податкового боргу такого боржника» доповнити словами «або сума податкового боргу є меншою 1 мільйона

гривень у разі проведення взаєморозрахунків та/або звірки за взаємними заборгованостями боржника з державою».

Таким чином, незначні редакційні правки першого і другого абзаців пункту 87.13 статі 87 ПК України дозволять врівноважити партнерські відносини між державою та боржниками, усуватимуть можливі корупційні ризики у відносинах між контролюючим органом і керівником юридичної особи або постійного представництва нерезидента-боржника.

Список використаних джерел

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень. Закону України від 30.11.2021р. №1914-IX. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1914-20#top

Сироїжко Ігор Олександрович*,

здобувач вищої освіти на магістерському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

АУДИТ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЯК СПОСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Необхідність проведення аудиту якості у процесі роботи підприємства обумовлюється декількома факторами, серед яких – збільшення продуктивності, підвищення довіри потенційних споживачів до продукції та послуг, зміцнення старих позицій та завоювання нових вітчизняних та зарубіжних ринків. Аудит якості – це динамічна, напружена діяльність, більшою мірою заповнена спілкуванням з персоналом підприємства, що перевіряється. Актуальність теми аудиту в системі менеджменту якості на сьогоднішні безумовна і дуже важлива, оскільки дозволяє успішно вирішувати завдання подальшого ефективного розвитку системи якості, управління якістю та за тривалого планування дозволяє підприємствам відстоювати на ринках збуту свої позиції у боротьбі з конкурентами.

Аудит – систематичний процес збору, документування та оцінки інформації, з метою визначення відповідності роботи організації встановленим стандартам якості [1]. За належністю аудиторів виділяють аудити першою, другою і третьою стороною [1]. Аудит першою стороною (внутрішній аудит) здійснюється безпосередньо адміністрацією підприємства. Метою внутрішнього аудиту, як правило, є підвищення ефективності управління персоналом, виявлення помилок у роботі, підготовка до зовнішнього аудиту. За результатами аудиту першої стороною, зазвичай активно використовуються заходи адміністративного впливу на персонал та інші адміністративні інструменти впливу на роботу організації.

Аудити другою і третьою стороною належать до зовнішнього аудиту. Аудит другою стороною здійснюється сторонньою організацією в її власних цілях. До цієї категорії належать перевірки, що проводяться органами управління, страховими компаніями в рамках відомчого та позавідомчого контролю. Аудит третьою стороною проводиться незацікавленої організацією, до нього належить, наприклад, сертифікаційний аудит.

Для підвищення якості, а отже, і конкурентоспроможності продукції підприємства пропонуємо проводити щорічний аудит. Відповідно до головних принципів аудиту вважаємо за доцільне застосовувати таку схема оцінки якості продукції (рис. 1).

Цикл аудиту починається з підготовчого етапу, який включає: 1) планування: формулювання цілей і завдань аудиту, термінів проведення аудиту, вибір методики збору даних; 2) розробку плану-графіка проведення аудиту; 3) розподіл посадових обов'язків;

---

* *Науковий керівник - Іжевський Павло Григорович, професор кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, доктор економічних наук, доцент*

4) підготовку технічного оснащення і кадрів; 5) інформування колективу підприємства про цілі і завданнях проведеної перевірки.

Процес планування завершує розробка плану-графіка проведення аудиту і розподіл посадових обов'язків. Призначається відповідальний за кожен етап аудиту.

На нашу думку, доцільно здійснити такий розподіл обов’язків:

1) керівник аудиту (головний інженер, заступник директора з якості) визначає мету, завдання аудиту, інформує про проведену перевірку колектив підприємства, здійснює контроль на всіх етапах аудиту;

2) відповідальний за організацію аудиту (керівники структурних підрозділів) здійснює і контролює підготовчий етап: розробляє плани-графіки проведення аудиту, призначають відповідальних та виконавців для подальших етапів аудиту, організовує підготовку персоналу, бере участь відповідно до рішень, що розробляються з удосконалення процесу, організовує впровадження узгоджених рішень щодо поліпшення;

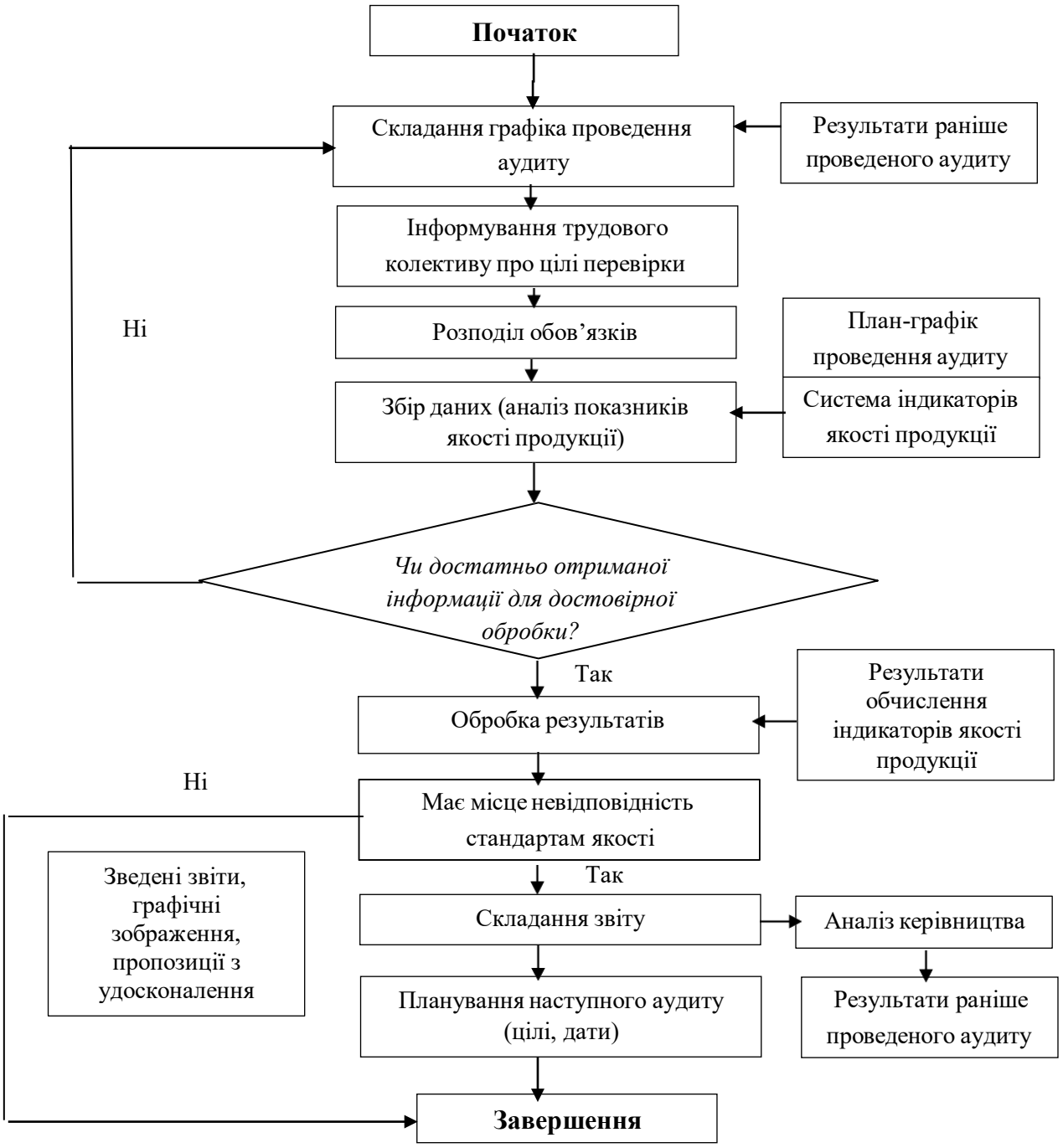

Рисунок 1. - Схема оцінки якості продукції підприємства в процесі аудиту
Примітка. Запропоновано автором.

3) відповідальний за збір даних (керівник відділу внутрішнього контролю) – здійснює відбір критеріїв аудиту, визначає стандарти якості;

4) контролер (працівник, який пройшов навчання з контролю якості) – вносить дані щодо фактичних показників якості продукції;

5) експерт з аудиту (володіє методологією аудиту, має знання у сфері статистичного аналізу) проводить аналіз результатів обчислення індикаторів якості, формує експертний висновок, готує звітні документи за результатами аудиту, надає консультативну допомогу під час розробки рішень щодо удосконалення;

6) відповідальний за проведення аудиту (досвідчений фахівець колективу, детально знайомий з організацією діяльності підприємства) контролює хід аудиту відповідно до прийнятого плану-графіку проведення перевірки, може брати участь в організації аудиту та внесення даних до реєстру, готує проєкт пропозицій щодо вдосконалення на підставі результатів перевірки.

Досягнення максимального ступеня об'єктивності клінічного аудиту можливе за умови його проведення на основі розробленої та затвердженої керівником підприємства інформаційної бази критеріїв та індикаторів якості, відповідних її компонентам.

Критерії якості повинні охоплювати всі компоненти якості та слугувати орієнтирами на шляху досягнення запланованих цілей з виробництва високоякісної конкурентоспроможної продукції. Після завершення підготовчого етапу керівник аудиту інформує колектив підприємства про цілі і завдання проведеної перевірки, знайомить колектив з планом-графіком проведення аудиту, представляє відповідальних за кожен етап [2].

Наступний етап – збір даних. На цьому етапі в проведенні аудиту беруть участь відповідальний за збір даних, який попередньо отримує інструкції від відповідального за проведення аудиту щодо критеріїв відбору індикаторів та внесення їх у відповідний реєстр. Після завершення збору даних повнота і якість внесеної інформації контролюється відповідальним за проведення аудиту. Якщо даних недостатньо, тобто не відповідає плану, або їхня якість не дозволяє провести достовірну оцінку, збір даних триває.

Якщо даних досить для достовірної обробки, починається етап обробки результатів. На цьому етапі відповідальний за проведення аудиту заповнює звітну форму про проведення аудиту на підприємстві. Така форма повинна містити загальні відомості про підприємство, групи товарів, діапазоні дат, аудитора, а також перелік індикаторів та їхні цільові значення.

Наступний етап аудиту – аналіз результатів і складання звітів здійснюється за участю експерта з аудиту. Експерт з аудиту перевіряє правильність обробки інформації, здійснює порівняння результатів аудиту з результатами по аналогічних підприємствах і формує висновок про підсумки аудиту. За необхідності результати аудиту якості продукції представляються у графічній формі.

Цикл аудиту доцільно повторювати 1 раз в 6-12 місяців. На цьому цикл аудиту вважається завершеним. За повторних аудитів у разі недостатнього ефекту оцінки якості або відсутності ефекту, вираженого в підвищенні якості продукції, весь цикл повторюється доти, доки мета не буде досягнута.

Безумовно, проведення клінічного аудиту вимагає значних адміністративних ресурсів і високої мотивованості персоналу підприємства. Ключову роль при цьому відіграє особистість керівника, ступінь його впливу на колектив. Впровадження принципів аудиту якості в практичну роботу сучасних підприємств дозволить ефективно використовувати їхні дані для поліпшення параметрів якості, а звідси – і конкурентоспроможності продукції, тим самим сприяючи досягненню цілей підприємства.

Список використаних джерел

1. Гончаров Н.Г., Бойченко Ю.Я., Оранская О.В. Практика внедрения системы внутреннего контроля качества в ЦКБ РАН. *Вестник Росздравнадзора.* 2013. №6 С. 47–59.

2. Хайруллин И.И., Курылев В.А., Капустина И.О. Организация внутреннего аудита организации как инструмент повышения ее результативности и эффективности. *Вестник Росздравнадзора.* 2015. №3. С. 33–38.

Слободян Володимир Дмитрович,
доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування ім. С. І. Юрія навчально-реабілітаційного ЗВО «Кам'янець-Подільський державний інститут», кандидат економічних наук, доцент

ПРО «СТРАТЕГІЧНІСТЬ» БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Сучасний етап розвитку людської цивілізації характеризується серед інших характерних ознак як постіндустріальне суспільство. Автор концепції постіндустріального суспільства Д. Белл визначає його як суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя, в якому клас технічних спеціалістів став основною професійною групою і, що найважливіше, в якому впровадження нововведень все більшою мірою залежить від досягнень теоретичних знань [1, с.18].

Постіндустріальна епоха додала до розвитку економіки всіх країн світу нові складні проблеми в організацію виробництва та збуту. Розробка нових видів товарів та послуг вимагають постійної модернізації та навіть створення нових виробництв або підприємств, а всезростаюча конкуренція між суб'єктами господарювання приводить до необхідності постійного підвищення якості вироблених товарів та наданих послуг. Виникають нові нетрадиційні запити на товари і послуги у споживачів, змінюються відносини між постачальниками сировини, виробничими фірмами та споживачами, з одного боку, та органами влади та суспільством – з іншого. Економіка набуває ознак глобального характеру.

У цих умовах ускладнюються процеси управління. Поступово центр уваги переміщується з оперативного та поточного управління до перспективного, тобто стратегічного менеджменту. У першу чергу, це стосується вищих ешелонів управлінської вертикалі.

Як відмічає З. І. Галушка, «сучасні трактування стратегічного управління містять такі важливі його аспекти, як спрямованість на забезпечення довготривалого успіху; стійкості конкурентних позицій; створення й підтримку довготривалих переваг; адекватне реагування на зовнішні зміни; необхідність стратегічної орієнтації персоналу підприємства» [2, с 29]. Відмітимо, що вказані аспекти характеризуються, щонайменше, двома ознаками – орієнтація на майбутнє (причому на тривалу перспективу) та зовнішні чинники щодо діяльності конкретної фірми и підприємства.

Традиційну переважну частину інформації для менеджменту отримують з допомогою системи бухгалтерського обліку, доповнюючи її даними оперативного обліку, а на рівні галузей і регіонів, – ще й статистичного обліку. Проте вважаючи, що для прийняття обґрунтованих управлінських рішень цієї інформації недостатньо, в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачено використання в підприємствах управлінського обліку [3]. Нині є достатня теоретична база та досвід організації в Україні та за кордоном. Проте можливості управлінського обліку, який орієнтовано в основному на внутрішнє управління підприємством, як свідчать численні публікації, не задовольняють вимоги стратегічного менеджменту. Цілком логічно, що виникла ідея створення нової системи обліку – стратегічного обліку.

Щодо останнього нині існує багато думок українських та зарубіжних вчених щодо його назви, мети та методичних прийомів. Так, багато вчених вважають, що стратегічний облік є одним із напрямків управлінського обліку, який зорієнтований на прийняття довгострокових управлінських рішень з врахуванням дії зовнішніх факторів. До них належить Е. Дмитриченко, який вважає, що для цього потрібно враховувати як фінансові, так і не фінансові показники [4, с.60].

В. Івашкевич дає досить переконливе, на наш погляд, визначення, що стратегічний облік допускає інтеграцію прогнозних, планових і обліково- аналітичних функцій, оцінку результатів поточної та майбутньої діяльності, розробку декількох варіантів стратегії розвитку підприємства і вибір найбільш раціонального з них [5, с. 305]. А. В. Довбуш

відмічає, що «під стратегічним обліком слід розуміти процес інформаційного забезпечення дій менеджменту, спрямованих на досягнення стратегічних цілей підприємства» [5, с. 307].

Аналізуючи ці та багато інших думок щодо стратегічного обліку, зауважимо, що для виконання своїх функцій він повинен забезпечувати менеджмент не тільки фактичними, а й плановими (прогнозними) даними. У зв'язку з цим не є коректним називати цю інформаційну систему «облік». У традиційній системі бухгалтерського обліку є досить обмежена кількість показників, що відображають майбутні події. І. В. Жураковська стверджує, що до них належать забезпечення, резерви за активами, умовні зобов'язання, умовні активи, доходи та витрати майбутніх періодів, події після дати балансу, активи та пасиви за теперішньою вартістю [6, с. 60]. Зрозуміло, що такої інформації недостатньо, щоб приймати стратегічні рішення. Крім того, як і в бухгалтерському (фінансовому) обліку практично відсутня інформація про зовнішнє середовище, крім інформації про дебіторську заборгованість та зобов'язання.

Це дає підстави декому стверджувати про те, бухгалтерський облік не повною мірою виконує свої функції, а відтак і професія бухгалтера скоро зникне.

Щодо такого твердження, можемо зазначити: бухгалтерський облік може достатньо повно виконувати свої функції, зокрема прогностичну. Але для цього потрібні чіткі вимоги від менеджменту, яка фактична інформація потрібна для проведення ефективного аналізу та планування. Вважаємо, що «нав'язування» бухгалтерському обліку невластивих йому функцій (зокрема введення в його систему планових показників) призведе до втрати достовірності всієї системи. Для вирішення стратегічних завдань потрібно створювати іншу інформаційну систему, в якій використовувались би фактичні показники системи бухгалтерського обліку, планова, прогнозна (стратегічна) інформація, інформація про зовнішнє середовище тощо.

Список використаних джерел

1. Белл Д. Прийдешнє постіндустріальне суспільство. *Досвід соціального прогнозування.* Москва : Academia, 1999. 956 с.

2. Галушка З. І. Стратегічний менеджмент як нова управлінська філософія : суть та етапи розвитку. *Маркетинг і менеджмент інновацій.* 2011. № 3. Т. 1. С. 20-24.

3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 17.07.1999 р. № 996-XIV. Редакція від 03.10.2020. URL : htpp://zakon2. rada.gov.ua/laws/show/996-18 (дата звернення 18.10.2021).

4. Дмитриченко Е. Д. Стратегический управленческий учет рисков на базе сбалансированной системы показателей в сельскохозяйственных организациях. *Современные проблемы науки.* 2007. № 6. С.58-63.

5. Довбуш А. В. Стратегічний облік : сутність та поняття. *Інноваційна економіка.* 2014. № 6. С. 304-307.

6. Жураковська І. В. Відображення майбутніх подій в обліку : теоретичні підходи. Розвиток бухгалтерського обліку : теорія, професія, міжпредметні зв'язки. *Збірник матеріалів IX Міжнар. наук.-практ. конф.* м. Київ, 26 лютого 2015 р. Київ : ННЦ «ІАЕ». 2015. С. 59-61.

Степчук Юлія Петрівна,
старша викладачка кафедри мовознавства
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова,
кандидатка філологічних наук

ЛІНГВОДИДАКТИЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ МОВНО-ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ГАЛУЗІ

У сучасну епоху інтенсивних соціально-економічних трансформацій особлива роль відводиться розвитку вітчизняної економічної галузі, що зумовлює необхідність внесення відповідних модифікацій та коректив у професійну підготовку майбутніх фахівців-економістів. В умовах суспільно-економічних змін та орієнтації вищої освіти на посилення кореляції змісту навчання з обраною професією покращення якості теоретичної та практичної підготовки фахівців економічного профілю набуває значної актуальності.

У такому ракурсі постає питання про те, що сучасний освітній дискурс майбутніх економістів повинен бути інтегрованим за своїм змістом, мати комплексний характер формування базових і професійно орієнтованих компетентностей випускників, оскільки оволодіння фахом передбачає не лише засвоєння базових понять, що стосуються економічного фаху, але й орієнтацію сучасної вищої освіти на всебічний розвиток мовних та мовленнєвих знань студентів, розширення лінгвістичної ерудиції, дослідження мови як засобу зв'язку змісту навчання із майбутньою професійною діяльністю, що є запорукою розбудови й забезпечення високої якості освітнього процесу.

Зважаючи на це, переконані, що надзвичайно важливим питанням залишається питання мови, успішна реалізація якого можлива лише за умови кардинального переосмислення мети мовної підготовки майбутніх фахівців-економістів, зокрема зміщення акценту на вивчення студентами саме професійного мовлення. Маємо на увазі поєднання в особі фахівця галузі й мовної особистості, формування комунікативної компетентності, мовної майстерності, професійної культури мовлення.

Тому гадаємо, що перед закладами вищої освіти наразі постає завдання забезпечити модернізацію змісту формування професійного мовлення майбутніх фахівців нефілологічного профілю та розробку ефективної методики, що відповідає викликам сьогодення.

Відтак сучасна вітчизняна педагогічна наука позначена значним посиленням інтересу науковців-філологів до проблеми формування мовно-професійних компетентностей майбутніх фахівців нефілологічної сфери з опорою на певний підхід. Так, на переконання знаної філологині О. Любашенко, основна мета навчання української мови студентів-економістів полягає в «забезпеченні їхньої текстово-комунікативної діяльності, спрямованої на реалізацію рецептивних і продуктивних стратегій: дидактичного аудіювання, читання, репродуктивного та інтерпретаційного текстотворення монологічних та діалогічних текстів, опанування стильовими та жанровими різновидами мовлення» [2, с.44]. Потужну методичну систему формування культури професійного мовлення студентів-нефілологів з використанням інтерактивних імітаційних методів навчання розробила Г. Берегова, яка зазначає: «Наша країна потребує фахівців котрі володіють усним та писемним мовлення, умінням вільно, комунікативно виправдано користуватися мовними засобами» [1, с.37]. Вчена доводить, що це питання є державного значення, оскільки тісно пов'язане з такими поняттями, як громадянська ідентичність та культурна цілісність.

Аналіз значного масиву наукових праць та практики підготовки майбутніх фахівців дав змогу виокремити суперечності між:

- домінуванням спеціальних компетенцій під час підготовки фахівців економічної діяльності та недооцінкою загальних компетенцій – комунікативних умінь і навичок;
- необхідністю системної підготовки студентами економічних спеціальностей до професійного спілкування та відсутністю відповідної ефективної міжпредметної координації всіх циклів гуманітарних та фахових навчальних дисциплін;

- тенденцією сучасного навчання української мови за професійним спрямуванням до використання дуже вузької методичної системи (дослідження фахової терміносистемами, професійної фразеології, наукових жанрів і текстів, а також удосконалення правописних навичок, умінь складати ділові папери тощо). Проте поза увагою залишається формування професійно-мовленнєвої компетентності, важливими складниками якої, на наше переконання, є вміння сприймати, продукувати висловлювання у професійних комунікативних ситуаціях.

Подолання цих суперечностей потребує розробки й обґрунтування теоретичних основ формування професійного мовлення майбутніх економістів. Зосередимо наше дослідження на розробці моделі дієвої мовної підготовки фахівця економічного напряму у викладанні дисциплін гуманітарного циклу шляхом моделювання методичного дискурсу з урахуванням таких загальновідомих науково обґрунтованих компонентів професійно-мовленнєвої компетентності:

- вербально-семантичний (дотримання усіх мовних норм);
- лінгвокогнітивний (індивідуально-мовна картина світу);
- мотиваційно-прагматичний (вільне володіння мовою в будь-якій комунікативній ситуації).

Пропонуємо модель ефективного формування професійно-мовленнєвої компетентності майбутніх фахівців економічної галузі, що включає навчально-методичну систему поетапного формування професійного мовлення студентів-економістів. Найважливішими компонентами дидактичної стратегії нами визначено:

1. Мотиваційно-ціннісний етап, що передбачає спонукальну причину діяльності, котрий породжує активність людини, визначає її спрямованість. Загальновідомо, що мотиви вибору професії значною мірою визначають мотиви навчальної діяльності студента. Зауважимо, що для об’єктивної оцінки мотиваційно-ціннісного компоненту готовності до формування культури мовлення визначено такі структурні критерії:

- позитивне ставлення до вдосконалення свого мовлення, подолання недоліків індивідуальної мовленнєвої поведінки;
- усвідомлення необхідності опанування нормативним літературним мовленням у професійній діяльності;
- потреба у формуванні культури мовлення як умови успішності.

2. Когнітивно-пізнавальний етап, який спрямований на опанування майбутніми фахівцями лінгвістичними знаннями. Структурними критеріями когнітивно-пізнавального компонента готовності майбутніх економістів до формування культури мовлення є забезпечення:

- здатність добирати мовно-виражальні засоби відповідно до змісту й мети професійної діяльності;
- опанування системою знань норм літературної мови: лексичними (уміння диференціювати значення та семантичних відтінки слів); граматичними (здатність вибирати правильне закінчення, синтаксичну форму); стилістичні (визначення доцільності використання мовновиражальних засобів; орфоепічні (правила вимови); орфографічні (правила написання).

3. Комунікативно-інформаційний етап, що охоплює розвиток комунікативних здібностей і здатності майбутнього економіста організовувати та здійснювати спілкування, професійну та соціальну взаємодію, його вмінням пошуку, аналізу й обміну інформацією. Зокрема:

- уміння налагоджувати контакт із людиною чи групою осіб, вести діалог, уміння доцільно використовувати мовленнєві засоби в практиці спілкування;
- здатність визначати стратегію спілкування, добирати аргументи в процесі розмови та відповідно до комунікації добирати вербальні та невербальні трансляції інформації.

Запропонована в науковій праці лінгводидактична система формування мовно-професійної компетентності студентів економічної галузі ґрунтується на означених нами підходах, принципах, лінгводидактичних стратегіях і передбачає оптимальне поєднання

традиційних та інноваційних технологій навчання, що сприяє досягненню визначеного очікуваного результату.

Список використаних джерел

1. Берегова Г. Культура мовлення у системі професійної підготовки молоді : монографія. Херсон : Олді-Плюс, 2021. 269 с.

2. Любашенко О. Лінгводидактичні стратегії навчання української мови студентів неспеціальних факультетів вищих навчальних закладів : дис... д-ра пед. наук : 13.00.02. К., 2008. 474 с.

Стерницька Світлана Сергіївна,

головна спеціалістка сектору ІТ-забезпечення
Управління Західного офісу Держаудитслужби в Хмельницькій області,
здобувачка вищої освіти на магістерському рівні факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Поняття «Діджиталізація» процесів, цифрове перевтілення, цифрова освіта, діджитал-маркетинг (слово «digital») останні декілька років швидко вливаються в різні сфери нашого життя. Сучасні умови та криза довели, що не лише майбутнє бізнесу залежить від переходу на цифрові технології, а й сьогодення поставлене на карту, якщо ми не будемо приймати сучасні, перспективні та інноваційні рішення.

Більшість носіїв інформації стають цифровими, що визначає основний напрямок розвитку як сучасної техніки, так і бізнес-процесів з великою часткою електронного складника. Електронна форма обміну інформацією підвищує рівень і ефективність спілкування між покупцями та продавцями і створює нові ринки й можливості для реорганізації та вдосконалення економічних процесів. Поява мережі Internet дозволила скоротити витрати на реалізацію електронних комунікацій за рахунок низької собівартості передачі інформації і значно підвищити швидкість обміну даними, що призвело до збільшення оборотів грошових і матеріальних ресурсів підприємств [1].

У сучасному світі цифрова грамотність визнана ЄС однією з 8 ключових основ для повноцінного життя та професійної діяльності в теперішньому часі. Тому, як зауважують фахівці компанії Deloitte в Україні, штучний інтелект, когнітивні технології та робототехніка прийшли не для того, щоб конкурувати з людиною, а щоб допомогти їй стати ще більш ефективною та продуктивною, адже завдяки цьому створюються нові робочі місця, підвищується продуктивність і дозволяється працівникам зосередитися на людських аспектах роботи.

Електронні комунікації на основі інтернет-технологій створюють нові перспективи для бізнесу: а) завоювання нових ринків; б) залучення нових клієнтів; в) економія часу на ведення справ; г) своєчасна та продуктивна реакція на зміни ринку.

Цифрові комунікації об’єднують великий спектр технологій зв’язку, включаючи електронну пошту, факс, електронний обмін даними, електронний документообіг, електронні платежі EFT, Internet, Intranet, Extranet та ін.

Серед масштабних тенденцій їхнього розвитку варто відзначити:

– переведення документації у цифрову форму;

– спільне використання ділової інформації, комп’ютеризацію діловодства в інтернеті;

– зменшення фізичних обмежень у зв’язку з використанням електромереж;

– побудова глобальної виробничої інфраструктури, використовуючи комп’ютери як інформаційні пристрої;

– витіснення готівки для оплати за товари і послуги, пластиковою карткою;

– поява й удосконалення можливостей для посередництва нового типу: електронна

комунікація починає здійснювати аналітичні функції, даючи можливість покупцям володіти інформацією про характер ринків і торгів, зміну попиту і пропозиції, появу унікальних або рідкісних товарів.

Але, незважаючи на швидкі темпи впровадження електронних комунікацій на основі Internet -технологій, цей процес супроводжується й не аби-якими труднощами[2].

Найбільшою з них є вразливість комп'ютерних мереж і відсутність надійних засобів збереження цінної інформації, залежність роботи підприємства від сучасності комп'ютерного обладнання і мереж зв'язку, за умови збою у яких робота зупиняється. Крім того, страх втратити важливу інформацію зупиняє велику кількість підприємств від впровадження діджиталізації, навіть коли внутрішні процеси на підприємстві автоматизовані.

Світова економіка відчуває сильний вплив електронного складника ділових відносин, що створює продуктивні форми здійснення бізнес-процесів, під впливом яких змінюється не тільки структура суб'єктів ринку, але і процеси управління ними. За декілька останніх років, діджиталізація бізнес-процесів підприємства з 2018 року показала себе у впровадженні електронного документообігу. На сьогоднішній день більшість підприємств перейшли в онлайн і внутрішній електрообмін документами та передачу документів партнерам.

Останнім часом підпис від руки і печатка замінюються електронним цифровим підписом та захищеним цифровим ключем. Закони України вже містять удосконалені норми для проходження податкових перевірок в електронному вигляді.

Сьогодні велика кількість вітчизняних підприємства не тільки описує і автоматизує бізнес-процеси, а й створюють власні програмні продукти з метою спрощення та ефективного управління ними. Варто також зауважити, що система управління процесами повинна тісно взаємодіяти із стратегією управління підприємства.

Отже, зазначимо, що традиційна економіка вагомо відчуває вплив діджиталізації економічних процесів, що впроваджує продуктивні форми удосконалення бізнес-процесів. Розвиток цифрових бізнес-проектів в Україні сприятиме, по-перше, підготовці кваліфікованих кадрів; по-друге, розвиток нових платформ для онлайн-замовлень, що охоплюють континенти; по-третє, розвиток і вдосконалення систем електронних платежів; по-четверте, оптимізація бізнес-процесів у сфері логістики та збуту.

Діджиталізація створює ефективні переваги для підприємств у реалізації обраної стратегії, вдосконалення їхньої економічної безпеки, впровадження прозорості ведення бізнесу. Такі інновації є актуальними для підприємств в усіх галузях економіки та вимагають підтримки держави.

Список використаних джерел

1. Лазебник Л. Л. Діджиталізація економічних відносин як фактор досконалення бізнес-процесів підприємства *Економічний вісник. Серія : Фінанси, облік, оподаткування.* 2018. Вип. 2. С. 69-74. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ehsfat_2018_2_12

2. Король С. Я., Польовик Є.В. Діджиталізація економіки як фактор професійного розвитку. *Modern economics.* 2019. № 18. С. 67-73. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2019_18_13

Тараненко Людмила Станіславівна,
доцентка кафедри трудового, земельного та господарського права Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка юридичних наук, доцентка,

Сойка Юлія Юріївна,
здобувачка вищої освіти на магістерському рівні юридичного факультету Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

УЧАСТЬ ЮРИДИЧНИХ СЛУЖБ В СУДАХ ПІД ЧАС ЗАХИСТУ ПРАВ ТА ІНТЕРЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

Юридична служба – це структурний підрозділ, на працівників якого покладено виконання важливих обов'язків, а саме: щодо організації правової роботи, представлення інтересів у судах підприємства, установи та організації, а також контроль за дотриманням вимог законодавства іншими працівниками. Однак нерідко на практиці виникають проблеми із належним захистом прав та інтересів підприємств, установ та організацій. Тому дослідження теми є досить актуальною на сьогодні.

Проблеми захисту прав та участі юрисконсультів у судах під час захисту прав та інтересів підприємств, установ та організацій були предметом дослідження багатьох учених юристів: Д. Задихайло, М. Карліна, В. Кравчука, Р. Сивого, А. Пелиха, В. Щербини, О. Яворської та ін.

Перш за все варто зазначити, що до основних функцій юридичної служби належить: 1) організація договірно-правової роботи на підприємстві; 2) організація претензійно-позовної роботи; 3) організація правової роботи з підвищення якості продукції, робіт та послуг; 4) забезпечення законності, збереження майна, правове виховання і правова пропаганда на підприємстві; 5) інші функції покладені на нього керівником.

Перша і найбільш важлива проблема полягає у тому, що взагалі обов'язкову наявність на приватному підприємстві юридичної служби в особі юрисконсульта чи юриста не встановлено. Це стосується лише державних органів та підприємств. Однак належне та повноцінне виконання роботи можливе тільки особою, яка вивчала цю сферу діяльності та має практичний досвід. Це ж стосується захисту прав та інтересів підприємств, установ та організацій. Тому доцільно, аби правову (юридичну) роботу на приватному підприємстві виконував спеціаліст з відповідною освітою [1].

Відповідно до ч. 1 ст. 56 Господарського процесуального кодексу України (далі – ГПК України) сторона, третя особа, а також особа, якій законом надано право звертатися до суду в інтересах іншої особи, може брати участь у судовому процесі особисто (самопредставництво) та (або) через представника [2]. Таким чином, процесуальне представництво юридичної особи фактично поділили на дві категорії. Якщо із представництвом через представника, зрозуміло як відбувається, оскільки представництво у суді як вид правничої допомоги, здійснюється лише адвокатом, то із самопредставництвом виникають деякі питання і проблеми.

Варто зазначити, що до переліку осіб, які можуть здійснювати самопредставництво юридичної особи входять керівник, член виконавчого органу, інша особа, уповноважена діяти від її імені відповідно до закону, статуту, положення, трудового договору (контракту). Юрисконсультів можна віднести саме до «уповноважених інших осіб».

Як зазначив адвокат С. Святюк, із встановленням необмеженого переліку осіб, які можуть здійснювати самопредставництво юридичної особи в суді, виникла проблема визначеності переліку документів, які такій особі необхідно подати до суду, щоб позов чи інший процесуальний документ не повернули та/або самопредставника юридичної особи допустили до участі в судовому засіданні [3].

Якщо звернутися до судової практики, то в ухвалі Верховного Суду у складі колегії Касаційного господарського суду від 01.04.2020 р. у справі №904/3935/19 підставою для

повернення касаційної скарги скаржнику було зазначено відсутність будь-яких документів на підтвердження права підписанта брати участь у справі в порядку реалізації самопредставництва юридичної особи [4], зокрема суд вказав, що таке право могло б підтверджуватися:

- доказами того, що особа обіймає певну посаду на підприємстві (наказ, трудовий договір);
- доказами, які б дозволили встановити обсяг процесуальних повноважень посадової особи (статут, положення, трудовий договір (контракт).

Водночас суд дійшов висновку, що посилання на те, що між особою-представником і юридичною особою було укладено усний контракт, відповідно до положень ст. 24 Кодексу законів про працю України [5], і особу призначено на посаду юрисконсульта з претензійно-позовної роботи, що підтверджується наказами, виданими підприємством, що уповноважило цю особу брати участь у будь-якій судовій справі та діяти від імені Товариства в суді, не можуть бути підтвердженням повноважень особи здійснювати «самопредставництво», оскільки вони не містять чітких повноважень особи, а отже, не відповідають вимогам законодавства.

Щодо надання довіреності на представника, то це також не є підтвердженням повноважень особи здійснювати самопредставництво. Такого висновку дійшов Верховний Суд у складі колегії Касаційного господарського суду в ухвалі від 09.06.2020 р. по справі № 917/751/19 [6].

Не менш важливою проблемою під час захисту прав та інтересів підприємств, установ та організацій виступає саме кваліфікація юрисконсультів. Вимоги щодо стажу роботи для того, щоб працювати в юридичній службі, здебільшого не висуваються. Проте дуже часто керівники підприємств під свою відповідальність працевлаштовують на посаду юрисконсульта студентів, які завершили бакалавра, тобто перший рівень вищої освіти, тоді як робота, яку виконують юрисконсульти, вимагає більше практичних навичок і знань, диплому про завершення другого рівня вищої освіти – магістра. Це породжує багато проблем у подальшому, такі як: неналежний захист прав та інтересів у суді, зменшення якості правової роботи юридичної служби тощо.

Отже, хоч ГПК України надає можливість юридичній особі захищати свої інтереси самостійно юрисконсультами і не покладає обов’язку в отриманні свідоцтва про зайняття адвокатською діяльністю, проте на практиці залишилися проблеми із переліком документів, які можуть посвідчити повноваження осіб, які можуть здійснювати самопредставництво юридичної особи. Ще однією з основних проблем є вимоги щодо вищої освіти, оскільки наявність лише вищої освіти ступеня молодшого бакалавра або бакалавра є недостатнім для виконання обов’язків, які покладені на юрисконсульта юридичної служби. Також важливо, щоб наявність юрисконсульта на підприємстві було обов’язком не лише для органів державної влади, а й для приватних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Козюк З. Чи обов’язково мати на підприємстві юрисконсульта? URL : https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-pravovie-soveti-67-obyazatelno-li-imet-na-predpriyatii-yuriskonsulta.

2. Господарський процесуальний кодекс України : Закон України від 06.11.1991 р., № 1798-XII. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12#Text (дата звернення 15.12.2021).

3. Святюк С. Нові правила представництва юридичної особи в судах: перші спроби застосування. URL : https://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/novi-pravila-predstavnictva-yurosobi-v-sudah-pershi-sprobi-zastosuvannya.html.

4. Ухвала Верховного Суду у складі Касаційного господарського суду від 01.04.2020 р. у справі № 904/3935/19 URL: https://reyestr.court.gov.ua/Review/88534616 (дата звернення 15.12.2021).

5. Кодекс Законів про працю України: Закон України від 10.12.1971 р., № 322-УІІІ. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text (дата звернення 15.12.2021).

6. Ухвала Верховного Суду у складі Касаційного господарського суду від 09.06.2020 р. у справі № 917/751/19. URL : https://reyestr.court.gov.ua/Review/89740508 (дата звернення 15.12.2021).

Терещенко Тетяна Василівна,

деканеса факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова,
кандидатка економічних наук, доцентка,

Мощанець Андрій Андрійович,

здобувач вищої освіти на магістерському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МУНІЦИПАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ

Імплементація концепції муніципального маркетингу сприяє результативності, дієвості, ефективності в забезпеченні розвитку як у цілому держави, так і її окремих територій. При цьому важливо виокремити, що характер процесів глобалізації та конкурентної боротьби призводить до необхідності посилення ролі, позиціювання саме окремих територій, які можуть бути цікавими компаніям, інвестиційним фондам, туристам. Такий підхід дозволить інтенсифікувати підприємницьку активність, інвестиційну діяльність, підвищити можливості для забезпечення зростання рівня та якості життя громади на відповідній території. Використання сучасних маркетингових інструментів на місцевому та регіональному рівні сприятиме створенню механізмів врахування місцевих ініціатив, забезпечення інтересів та пріоритетів громади відповідної території. Тому важливо докладати зусиль щодо застосування маркетингових інструментів розвитку території. При цьому важливо орієнтуватись як на внутрішнього, так й для зовнішнього споживача.

Різноманітні аспекти використання технологій маркетингу в діяльності зарубіжних органів місцевого самоврядування вивчала низка вчених, зокрема: О. В. Лащенко, К. М. Романенко, І. М. Буднікевич та інші. Однак окреслене питання залишається малодослідженим, набуває особливої актуальності та вимагає подальшого вивчення. Корисним та цікавим при цьому може бути відповідний зарубіжний досвід.

Перш за все вважаємо за необхідне визначити змістовні характеристики ключового поняття нашого дослідження – муніципального маркетингу. На нашу думку, цілком обґрунтованим є визначення маркетингу як системи використання управлінської концепції та практичного інструментарію маркетингу органами публічної влади задля визначення та задоволення потреб суспільства або окремих його спільнот [1, с. 60].

Слід зазначити, що використання концепції маркетингу в місцевому самоврядуванні розпочалося у США ще з 1970-х років через активне залучення різноманітних інструментів маркетингу, взятих з бізнесу для досягнення цілей публічного управління. Так, у більшості штатів на сьогодні діють бюро промислового розвитку, які за допомогою маркетингу намагаються залучити якомога більшу кількість інвесторів саме у їх штат. Зокрема, працівники одного із таких бюро в місті Омаха штату Небраска вивчають конкурентні переваги регіону, аналізують потреби стейкхолдерів і на цій основі працюють над вирішенням нагальних проблем території шляхом лобіювання. У цьому контексті особливу увагу слід звернути на позицію місцевої влади, яка робить все для того, щоб жителі не виїжджали з регіону, оскільки глибоко переконані, що місто, з якого виїжджають люди – приречене до краху. Саме тому в умовах жорсткої конкуренції між містами муніципальна

влада міста Омаха прагне перетворити за допомогою інструментів маркетингу їхній край на унікальне місто, в якому хочеться жити і яким хочеться пишатися [2].

Також слід зазначити, що на сьогодні поширеною практикою у США є створення департаментів економічного розвитку, проте функціональна спрямованість їх діяльності значно відрізняється. Наприклад, ключовим напрямом діяльності вищезазначених інституцій у штаті Огайо є налагодження комунікацій з місцевими підприємцями й вирішення їхніх проблем. Спектр послуг аналогічних інституцій у штаті Північна Кароліна значно ширший – проведення моніторингу економічних показників розвитку окремих територій, ведення різноманітних баз даних у інтернеті для потреб стейкхолдерів. У штаті Омаха зазначені інституції за допомогою інструментів маркетингу здійснюють просування місцевої продукції на вітчизняному та закордонних ринках [2].

Успішний досвід США щодо імплементацій маркетингових інструментів у діяльності органів публічної влади став каталізатором аналогічний процесів у багатьох країнах світу. Наприклад, у Франції за допомогою маркетингу було врегульовано питання нерівномірного розміщення підприємств по окремих територіях. У Іспанії та Швейцарії інструментарій маркетингу було впроваджено місцевими органами влади задля розвитку й координації туристичної сфери [3].

Цікавим, на нашу думку, є також досвід британського міста Бірмінгема, де зусиллями місцевої влади було створено організацію, що має назву «Маркетинг Бірмінгем». Її головним завданням є формування позитивного іміджу міста як туристичної Мекки, розвиток туристичних послуг та товарів, інформування туристів, створення брендованої продукції міста, формування та забезпечення належного рівня функціонування туристично-інформаційних центрів [4, с. 80].

У цілому, як показує зарубіжний досвід, до сучасного інструментарію маркетингу територій відносять сукупність можливих засобів, що використовуються з метою досягнення цілей соціально-економічного розвитку відповідної території. До таких інструментів відносять:

1) інформаційно-рекламні інструменти (інформаційні листки, путівники, буклети, презентації тощо);

2) публікації в засобах масової інформації;

3) інтернет-ресурси (офіційні сайти територіальної громади, YouTube-канали, сторінки в соціальних мережах, спеціальні розсилки електронною поштою);

4) лобіювання або вплив на офіційних осіб, які представляють владні органи, бізнес-структури для просування власних інтересів;

5) благодійна діяльність (спеціальні акції, орієнтовані на привернення уваги до громади, формування гарного іміджу території, наприклад, підтримка молоді та спорту, культури та мистецтва, проведення фестивалів, свят, конкурсів, турнірів тощо);

6) міжнародні, міжрегіональні тощо візити, зустрічі, консультування, супровід та підтримка (інвесторів, партнерів, інших стейкхолдерів);

7) науково-практичні конференції, семінари, тренінги;

8) виставки, ярмарки, спеціальні проєкти тощо.

Як показує практика, останнім часом особливої актуальності та затребуваності набувають такі інноваційні інструменти маркетингу: бенчмаркінг, брендинг, інтернет-маркетинг, концептуальне моделювання розвитку територій, ABC-аналіз ресурсних можливостей території.

Основною метою використання інструментів маркетингу в діяльності органів місцевого самоврядування є забезпечення престижу відповідної території, привабливості зосереджених на ній природних, фінансових, трудових, організаційних та інших ресурсів, і навіть можливостей відтворення таких ресурсів, підвищення ділової активності місцевого бізнесу, залучення інвестицій тощо.

У цілому вважаємо за необхідне виокремити ключові особливості використання технологій маркетингу в діяльності зарубіжних органів місцевого самоврядування:

— технології маркетингу застосовуються для вирішення гострих соціальних проблем;

— маркетинг служить інструментом конкурентної боротьби між територіями;

— поширеною практикою є створення органами місцевої влади профільних структурних підрозділів, установ, організацій, які спеціалізуються на здійсненні функцій муніципального маркетингу;

— інструментарій маркетингу відіграє важливу роль у формуванні позитивного іміджу території.

Отже, концепція маркетингу активно використовується у діяльності зарубіжних муніципальних органів влади й, враховуючи спектр її застосування у вирішенні локальних проблем, відіграє важливу роль в процесі публічного управління.

Список використаних джерел

1. Ромат Є. В. Маркетинг у публічному управлінні. *Вісник КНТЕУ.* 2016. № 4. С. 56-67.

2. Лащенко О. В. Моделі і механізми впровадження маркетингу в діяльність органів місцевого самоврядування : дис. … канд. наук з держ. упр. : 25.00.04. Дніпропетровськ. 2008. URL . https://cutt.ly/CUJeNwH YUza9RL

3. Романенко К. М. Маркетинг як технологія державного управління: міжнародний досвід. URL : https://cutt.ly/OULyhDb

4. Буднікевич І. М., Гавриш І. І. Концепція територіального маркетингу як основа формування та підвищення привабливості регіонів. *Регіональна економіка.* 2016. № 3. С. 76-85.

Тищенко Олександр Петрович,

професор кафедри національної економіки та публічного управління
Державного вищого навчального закладу
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
доктор економічних наук, старший науковий співробітник

НЕРІВНОМІРНІСТЬ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: РЕАЛІЇ, ЗАГРОЗИ, ПОШУК ІНСТРУМЕНТІВ ЗГЛАДЖУВАННЯ

Проблема нерівномірного розвитку територіальних утворень протягом тривалого часу досліджується багатьма закордонними й вітчизняними науковцями та донині не втрачає своєї актуальності для практики господарювання. Її значущість визначається тим, що «досягаючи певної межі нерівномірність розвитку призводить до порушення нормального перебігу економічних процесів в окремих складниках національного господарства (регіонах), причому характер цих порушень унеможливлює самовідновлення до попереднього рівня та потребує втручання ззовні. Власне таке становище й може вважатись початком виникнення диспропорцій та формування у складі національної економіки проблемних (депресивних, відсталих, кризових) територій» [1, с. 183-184].

Децентралізація влади призвела до зміщення акцентів щодо розуміння проблематики територіального розвитку, організації та здійснення його моніторингу, проведення аналізу та, найголовніше, визначення стратегічних напрямів та реалізації пріоритетних завдань й прийняття відповідних управлінських рішень, з винятково регіонального рівня безпосередньо на рівень місцевого самоврядування, тобто на рівень конкретного села, селища, міста, територіальної громади. І це є цілком закономірним, оскільки лише в такий спосіб державна регіональна політика набуває визначеності щодо вирішення життєвих проблем населення кожного територіального утворення та з’являється можливість безпосереднього оцінювання її результативності. Отже, за таких умов значимість дослідження нерівномірності територіального розвитку суттєво зростає, насамперед, з прикладного погляду.

Однак розширення повноважень органів місцевого самоврядування та отримання ними реальних важелів щодо управління розвитком громад поки що, на жаль, не дало очікуваних результатів у плані позитивної динаміки соціально-економічних показників через вкрай низький рівень практичної готовності як державних інституцій, так й місцевої влади до роботи в нових умовах. Головними перешкодами, що стримують ефективний розвиток територіальних громад та уповільнюють процеси згладжування нерівномірності їхнього розвитку, на нашу думку, є такі:

1) домінування традиційного (виробничого) підходу щодо оцінювання результативності розвитку територіальних утворень, в основу якого покладений показник валового регіонального продукту, який, до речі, не обчислюється на рівні територіальних громад.

2) відсутність належної системи забезпечення територіальних громад необхідною інформацією щодо перебігу процесів в економічній і соціальній сферах на місцевому рівні.

3) вкрай низький рівень методичного забезпечення з питань планування, оцінки, моніторингу місцевого розвитку та, як наслідок, застосування різних підходів до розроблення стратегічних й планових документів. Це, як правило, ускладнює аналітичну роботу зі здійснення необхідних узагальнень та зіставлення діяльності громад за окремими показниками, а, отже, й обґрунтування ефективних управлінських рішень щодо нівелювання асиметрій, що виникають на місцевому рівні.

4) відсутність інституційних структур, аналітичних підрозділів, які володіють ситуацією та можуть генерувати конструктивні пропозиції щодо розв’язання поточних проблем і визначення стратегічних напрямів розвитку громад на перспективу;

5) недостатній рівень кваліфікації кадрів в територіальних громадах – від найвищих посадових осіб до рядових виконавців.

6) слабка методична та консультаційна допомога з боку агенцій регіонального розвитку керівникам та спеціалістам виконавчих органів місцевої влади.

На тлі відсутності належного організаційно-інституційного забезпечення діяльності територіальних громад, процеси, що відбуваються у них, нині можна оцінювати як створення умов для формування нових, ще більш відчутних, локальних диспропорцій вже у найближчій перспективі.

На підтвердження тези про нерівномірний розвиток територій і високу ймовірність виникнення та поглиблення локальних диспропорцій проаналізуємо деякі показники, що відбивають рівень доходів місцевих бюджетів, а отже, й можливості територіальних громад щодо фінансового забезпечення їхнього майбутнього збалансованого розвитку (табл. 1).

*Таблиця 1 Окремі показники виконання місцевих бюджетів за 2020 рік**

Показники	Одиниця виміру	Найбільше значення	Найменше значення
Доходи загального фонду на 1-го мешканця (територіальна громада):	грн.	9669,7 (Розсошанська)	1654,5 (Китайгородська)
Видатки загального фонду на 1-го мешканця (територіальна громада):	грн.	10179,4 (Крупецька)	3083,1 (Баламутівська)
Капітальні видатки на 1-го мешканця (територіальна громада):	грн.	4475,7 (Крупецька)	42,4 (Маківська)
Питома вага капітальних видатків у загальній сумі видатків (загальний та спеціальний фонди) (територіальна громада):	%	29,80 (Крупецька)	0,70 (Маківська)
Рівень дотаційності бюджетів, (питома вага базової (+)/ реверсної (-) дотації у доходах (територіальна громада):	%	- 9,60 (Нетішинська)	+ 43,70 (Китайгородська)

** Складено автором за даними 47 ОТГ Хмельницької області: [2].*

Наведені у таблиці дані свідчать про суттєві розбіжності між територіальними громадами за окремими показниками виконання місцевих бюджетів. Так, за доходами загального фонду бюджету на 1-го мешканця розрив між найбільшим (9669,7 грн.) та найменшим (1654,5 грн.) значенням даного показника складає 5,8 разів, за видатками на 1-го мешканця – 3,3 раза, а за показником капітальних видатків на 1-го мешканця – понад 100 разів.

Значними є також відмінності за показником рівня дотаційності бюджетів. Із 47 проаналізованих бюджетів територіальних громад Хмельницької області лише 8 бюджетів громад не є дотаційними, у 13-ти громадах питома вага базової дотації у доходах складає від 1 до 10%, у 18-ти – від 10 до 25%, а у 8-ми громадах – перевищує 25% [2]. Отже, за незмінності наявної системи наповнення місцевих бюджетів тенденція до збільшення розриву між громадами за показниками економічного та соціального розвитку збережеться.

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що першим кроком у напрямі зменшення асиметрій у рівнях соціально-економічного розвитку територіальних громад повинне стати усвідомлення та реалізація на практиці положень концепції інклюзивного розвитку, під яким розуміється «розширення можливостей населення через досягнення високого рівня зайнятості, інвестицій у підвищення кваліфікації, подолання бідності, модернізацію ринків праці, що має забезпечити економічну ефективність, соціальну та територіальну згуртованість» [3].

Крім того, результативна діяльність щодо подолання асиметричності розвитку територіальних громад та упередження формування нових локальних територіальних диспропорцій потребує здійснення низки заходів, зокрема, організаційно-інституційного характеру: забезпечення фахівців органів місцевого самоврядування уніфікованою методичною документацією з метою формування єдиних підходів щодо розроблення стратегій та поточних планів з розвитку територій; активізації співробітництва територіальних громад з органами регіонального управління за напрямами, що стосуються спільних інтересів сторін та сприятимуть збалансованому розвитку як громад, так і регіонів у цілому; розроблення й реалізації державної програми підготовки кадрів для роботи в територіальних громадах за ключовими напрямами діяльності з набуттям компетентностей, адекватних вимогам часу (знання іноземної мови, володіння навичками з проєктного менеджменту, брендингу територій, технологіями пошуку, залучення та співпраці з інвесторами, залучення ресурсів за грантовими програмами тощо); стимулювання університетів щодо впровадження нових освітніх програм з підготовки спеціалістів для роботи в органах місцевої влади; створення у громадах статистичних підрозділів для збирання, оброблення та забезпечення необхідною інформацією стейкхолдерів; визначення статусу та налагодження ефективного співробітництва агенцій регіонального розвитку з функціональними підрозділами виконавчих органів місцевого самоврядування.

Список використаних джерел

1. Тищенко О.П. Регіональний економічний розвиток: теорія та вимірювання: монографія. К. : ВПК «Експрес-Поліграф, 2012. 368 с.

2. Аналіз фінансових показників 872 ОТГ у розрізі 24 областей: рейтинг за 2020 рік. URL : https://decentralization.gov.ua/news/13358?page=2.

3. European Commission. (2010). Europe 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels: European Commission. URL : http:// ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf.

Ткачук Наталія Миколаївна,
доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук, доцентка

МОТИВИ ТА ЗАВДАННЯ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВ

Розвиток банківської системи сьогодні знаходить своє вираження в процесах її диверсифікації, технологічному прогресі, лібералізації ринків та ін. Кожен із зазначених факторів зокрема та в поєднанні з іншими зумовлює необхідність перегляду можливостей реального використання банками як внутрішнього, так і зовнішнього потенціалу задля забезпечення необхідного рівня зростання та конкурентоспроможності на фінансовому ринку.

Сучасний період розвитку банківського бізнесу характеризується стрімким збільшення інтеграційних процесів банківських установ, що потребує висвітлення основних мотивів процесів консолідації задля розуміння їхньої сутності та пливу на стан банківської системи.

На нашу думку, питання мотивації процесів консолідації слід розглядати з позиції стратегії зростання банків, оскільки консолідація не може бути самоціллю банків, вона є однією з умов ефективного зростання банківського бізнесу, а її мотиви повинні бути одночасно й завданнями такого зростання. Виходячи з такої позиції доцільним є виокремлення двох груп мотивів консолідації банків: стратегічних і функціональних. Стратегічні мотиви інтеграційних процесів банків зумовлені постійним їхнім пошуком більш сильних стратегічних позицій і включають:

- підвищення рівня конкурентоспроможності та ринкової вартості бізнесу;
- досягнення та зміцнення фінансової стійкості;
- перехід до новітніх форм бізнес-моделей та інноваційних банківських продуктів.

Переважна більшість ініціаторів консолідації керуються логікою укрупнення банківського бізнесу в силу того, що більш потужний банк має значно більше шансів на успіх у конкурентній боротьбі на фінансовому ринку. Досягнення для цього конкурентних переваг банківських послуг вимагає технічного оновлення процесу їх надання клієнтам, нарощення капіталізації банку та високопрофесійного ефективного управління. У великих банків значно більше є можливостей для зниження витрат, залучення необхідних фінансових ресурсів і підвищення своєї здатності до «виживання» в ринкових умовах. Крім того, укрупнення банківського бізнесу збільшує фінансові потоки та підвищує фінансову незалежність, збільшує обсяги власного капіталу та полегшує виконання банком встановлених економічних нормативів.

Враховуючи те, що функціонування банків відбувається в умовах мінливого ринкового середовища, банкам буває досить важко підтримувати високий рівень конкурентоспроможності та фінансової стійкості на основі однієї і тієї ж моделі бізнесу, дотримуватись економічних нормативів діяльності. Відтак консолідація у формі злиття і поглинання здатна суттєво покращити бізнес-процеси, підвищити рівень менеджменту, конкурентоспроможності, адекватності власного капіталу для новоствореному банку.

На відмінну від стратегічних, функціональні мотиви консолідації банків є більш різноманітними та неоднорідними. До їхнього складу слід віднести різні мотиви фінансового та суб’єктивно-психологічного типу, склад яких може змінюватися. Найчастіше до функціональних мотивів економічного типу належить збільшення частки банку на ринку, отримання податкових пільг і вигоди від придбання недооцінених активів, розміщення тимчасово вільних коштів, отримання дивідендів та інші. Функціональні мотиви суб”єктивно-психологічного типу пов’язані безпосередньо з присутністю в банківському бізнесі людського фактора: особисті мотиви менеджерів і власників банків, які вже згадувалися нами вище під час характеристики теорії агентських витрат вільних потоків грошових коштів і теорії гордині.

Внутрішні мотиви характеризують бажання банків здійснити консолідацію, що зумовлене розвитком банку як самостійної економічної одиниці. Зовнішні мотиви відображають необхідність розвитку банківської установи шляхом злиття чи поглинання, що зумовлено сутністю банку як суб'єкта економічної та банківської системи.

Мотиви, викликані особистими інтересами менеджерів банків, як правило, виявляються в їхньому бажанні отримати конкурентні чи фінансові вигоди, чи набути контролю в результаті злиття чи поглинання. Переважно такі мотиви притаманні для ворожого поглинання й рідко мають завдання фінансової та економічної ефективності. Варто також підкреслити, що мотиви інтеграційних процесів видозмінюються під впливом історичних та економічних подій. Відтак, у XXI ст. головним спонукальним мотивом консолідації виступає глобалізація економіки та фінансового ринку, що характеризується стрімким технічним, інформаційним, економічним розвитком банків та їхньою орієнтацією на світові фінансові ринки.

На основі аналізу головних мотивів, які спонукають банки до консолідації, вважаємо за доцільне виділити окремо мотиви банку-покупця й мотиви банку-продавця. Так, з боку банку-покупця мотивами можуть бути [2]:

- внутрішні, які описуються теоріями про створення вартості, в тому числі й синергетичною теорією;
- особисті мотиви менеджерів банку, що досліджені в теоріях про відсутність створення вартості (агентська та поведінкова теорії);
- зовнішні, які разом із внутрішніми мотивами банків-продавців, належать до мотивів банків, які позбавляються своїх активів.

Зазвичай, завдання вказують на загальний вміст і спрямованість мотивів учасників консолідації, а також на їхні прагнення досягти конкретних результатів. Тому завданнями консолідації банків є очікуване застосування на практиці набутого досвіду з надання банківських послуг у розрізі мотивації банків-учасників угоди [1]. Результати є кінцевим вираженням досягнення окреслених завдань консолідації внаслідок функціонування новоствореного банку. На нашу думку, результати консолідації є співзвучними з її завданнями, відмінністю лише є те, що результати визначаються вже за підсумками процесу консолідації та функціонування новоствореного банку, тоді як завдання формуються на початковому етапі інтеграційного процесу.

Враховуючи значну різноманітність можливих завдань консолідації для банків-учасників, вважаємо за доцільне згрупувати їх так:

1) захисні завдання, в яких банк шукає можливостей свого зростання за рахунок:
- придбання додаткових активів іншого банку;
- посилення своїх позицій на ринку;
- позбавлення конкурентів шляхом їх придбання чи захоплення їхньої частки ринку;

2) інвестиційні завдання передбачають, що банки, їхні менеджери та інвестори можуть переслідувати такі завдання:
- розміщення вільних ресурсів;
- участь у прибутковому бізнесі;
- скуповування недооцінених активів;
- використання управлінських навиків;
- інвестування надлишків готівки;
- придбання анти циклічних або балансуючих активів для портфеля;

3) інформаційні завдання, які можуть покращити рівень інформованості новоствореного банку щодо:
- новітніх інформаційних технологій;
- вподобань споживачів банківських послуг;

4) стратегічні завдання, які можуть бути використані банками як інструмент конкурентної стратегії для створення стійкої переваги задля підвищення бар'єрів для входження на ринок потенційних банків-конкурентів за рахунок:

- диверсифікації, яка дає можливість контролювати фінансові ризики, забезпечить стабільність і досвід з інших сфер, недоступних для інших банків;

- скорочення часу для виходу на даний ринок й отримання переваг;

- збереження стабільності та ємності ринку, оскільки придбання вже наявного на ринку банку дасть необхідні потужності й частку на ринку, а створення додаткових потужностей може сформувати їхній надлишок, що знизить рівень цін і знецінить інвестиції;

- виходу на фінансові ринки інших країн, європейський і світовий ринки;

5) цілі акціонерів, які можуть використовувати консолідацію банків для:

- створення партнерства чи залучення стратегічного інвестора у свій банк;

- виокремлення частини бізнесу в окрему бізнес-одиницю чи окремий банку;

- продажу частини акцій.

Підбиваючи підсумки, відзначимо, що головою спонукальною причиною консолідації банків сьогодні є глобалізація економіки та фінансового ринку, що характеризується стрімким технічним, інформаційним, економічним розвитком банків та їхню орієнтацією на світові фінансові ринки. Конкретні причини та завдання банківської консолідації зумовлені, в першу чергу, прагненням банків до зростання, до заняття більш вигідною та сильної стратегічної позиції, тобто, в досягненні стратегічних переваг на ринку. Логіка консолідації банків повинна відповідати загальній стратегічній меті банківського бізнесу – зростанню чистих грошових потоків і зниженню ризиків.

Список використаних джерел

1. Черенков А.Я. Причины и мотивы корпоративных слияний и поглощений. *Финансовые исследования.* 2007. №14. С. 80-86.

2. Гохан П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / пер. с англ., 4-е изд. М. : Альпина Паблишерз, 2010. 741 с.

Требик Людмила Петрівна,

доцентка кафедри публічного управління та адміністрування
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова,
кандидатка наук з державного управління, доцентка

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ НА ВЗАЄМОДІЮ ВЛАДИ ТА ГРОМАДЯН У ДЕМОКРАТИЧНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Через пандемію Covid-19 створилась надзвичайна соціальна ситуація, в якій уряди різних країн намагаються пом’якшити шкідливі наслідки, ефективно боротися з ними, проявляти стабільність, інклюзивність політичних систем, а також здатність дотримуватись демократичних цінностей. Ці завдання передбачають якісний та ефективний діалог із громадянами, тому соціальні мережі стали чи не основним інструментом. Довіра – важливий показник як політичного спілкування, так і соціальної взаємодії загалом. Ґрунтуючись на результатах соціологічного дослідження, ми погоджуємося з висновками про те, що інтернет сьогодні зробив великий стрибок довіри з боку українського суспільства порівняно з іншими державними та соціальними інститутами. Подібні оцінки вказують на сприятливу передумову діалогу держави і суспільства [1, С. 379].

Вчені бачать додаткову небезпеку в «надмірному» використанні зворотного зв'язку (через різні технології та соціальні мережі) між населенням і державою, що робить демократичні режими невід'ємним партнерством між державою та суспільством, що залежить від держави та інтересів громадян [2, С. 89]. Однією з причин цієї небезпеки є те, що політика, зосереджуючись на реакції суспільства, особливо на соціальних мережах, формує неповну картину реальності. Обмежені аналізом проблем користувачів соціальних

мереж, політичні діячі не отримують реальних запитів від усього суспільства, лише реагують (або зосереджуються) на проблемах своєї частини.

Тенденції розвитку українського суспільства як інформативного та демократичного включають його інтернетизацію, використання соціальних мереж та навіть його ідентифікацію у сприйнятті пропорцій суспільства [3, с. 498; 1, С. 493].

Зрозуміло, що вплив соціальних мереж має двоїстість: з одного боку, вони сприяють розвитку демократичної політичної культури та соціальної єдності та з іншого - сторони можуть викликати деструктивну поведінку та маніпуляції. Таку двоїстість потрібно враховувати у взаємодії влади та громадян у демократичному суспільстві через дослідження практик різних країн, через аналіз та характеристики впливу, ефективності та результативності соціальних мереж для різної аудиторії, через взаємодію та комбінування різних інструментів тощо.

Для взаємодії влади з суспільством, а також для взаємодії різних соціальних груп є важливим зв’язок традиційних та нових медіа d комунікації. Це знаходить відображення в поширенні та моніторингу об'єктивного висвітлення їх діяльності в цих медіа відповідно до їх форматів, стилів спілкування та цілей споживачів. Об'єктивне охоплення зводить до мінімуму відмінності у змісті інформації, що розповсюджується в різних джерелах, проте адаптовані для різних цільових аудиторій. Наприклад, у Норвегії одна і таж інформація про Covid-19 подавалась через телебачення, радіо, пресу і канали у соцмережах – Facebook для широкого загалу та окремо для медичних працівників, Instagram для молоді та широкого загалу та Twitter для зв’язку із засобами масової інформації. Така практика спрацювала, і громадяни довіряли інформації, оскільки повідомлення були чіткі, узгоджені між собою та повторювались різними каналами. Крім того, розробляючи та ухвалюючи певне рішення, такий метод охоплює якомога більшу та ширшу аудиторію різними матеріалами, поясненнями, принципами, правилами. Підвищуватиме довіру до поданої інформації, а якщо буде приділена увага занепокоєнням, проблемам та сподіванням аудиторії, то у громадян буде сприйняття «влада чує мене. Водночас вчені бачать небезпеку в тому, що завдяки активній модернізації традиційних ЗМІ газети, журнали, теле- та радіостанції просто стануть блогерами Facebook, зірками Instagram, блогерами YouTube або каналами Telegram.

Спілкування в соціальних мережах ґрунтується на створенні та розповсюдженні повідомлень їхніми користувачами. Зворотний зв’язок із аудиторією може бути ствердним, критичним, образливим і таке інше. На наш погляд, ці характеристики спонукають людину шукати захисні механізми, які, по-перше, дозволяють орієнтуватися в потоці інформації; по-друге, убезпечити себе від «негативу» (оцінок, коментарів тощо). Як справедливо зазначає О. Марунченко, процес створення такої сприятливої зони «інформаційного комфорту» визначається суб’єктивними симпатіями, а не критеріями аналізу чи людської міркування, якістю інформації. Наслідком може стати інформаційна ізоляція людини [4].

Про особливості соціальних мереж Ю. Половинчак додає і ті, які може вказати та посилити негативний вплив соціальних мереж на розвиток демократичної політичної культури: нерівність у доступі до інформаційних технологій; посилення індивідуалізації та розмитості колективних дій та зв'язків усередині реальної спільноти, декларативності та імітації соціально-політичної участі; некомпетентність в обговоренні політичних питань, що призводить до упереджень та хибних переконань під час формування громадської думки; невелика відповідальність за якість інформації, що розповсюджується, зі спрощеним алгоритмом мережевої реєстрації; «ґрунт» для формування деструктивних моделей комунікації (генерація надлишкового інформаційного шуму; провокації та дискредитація («тролінг», «флейм»), відкрита агресія; дезінформація, яка може зробити соціальні мережі середовищем для інформаційних воєн або тестування нових технологій впливу [5].

Одна з характеристик впливу соціальних мереж – використання «жорстких» та «м’яких» технологій. З одного боку, соціальні мережі можна розглядати як середовище для використання інтелектуальних інструментів, а з іншого – як інструменти інформаційних воєн (техніки мережевих атак, техніки користувачів-добровольців чи різних ботів, техніки тотального блокування). Влада та громадяни повинні не тільки розуміти, поширювати,

констатувати дані характеристики впливу соціальних мереж, а критично аналізувати та пропонувати конкретні дії для подолання та зменшення негативного впливу від них.

А також, сьогодні розвиток соціальних мереж, їхній вплив на різні сегменти суспільства, а також можливості формування мережевої демократичної культури спілкування та удосконалення взаємодії влади та громадян вже задають нові виклики для влади, а саме розвиток do-ocracy (змішана форма англійських Do і Democracy) де влада та громадяни розробляють нові способи відносин один з одним для спільної роботи, де громадяни обирають ролі та завдання та виконують їх. Обов'язки покладаються на людей, які виконують роботу, а не на обраних чи обраних посадових осіб.

Важливою частиною впливу соціальних мереж є посилення відповідальності адміністрації, встановлення чітких правил спілкування, які не ставлять під загрозу етику спілкування та взаємодії, не поширюють ідеї та настрої, не сприяють та не мотивують дії, що впливають на безпеку та цілісність країни. З боку держави – це захист інформаційного простору; створити умови для створення конкурентоспроможних інформаційних систем, технологій та продуктів; цільова система освіти та виховання, політична соціалізація, інформаційна культура. З боку інститутів громадянського суспільства – це соціалізація через створення високоякісних інформаційних продуктів та посилення комунікаційної відповідальності. Серед користувачів слід виділити політиків, громадських діячів, лідерів громадської думки та звичайного користувача соціальної мережі. Для перших це набір вимог: професіоналізм, компетентність, відповідальність за інформацію, джерелом якої вона є. Для користувачів соціальної мережі це раціонально-критичне мислення, медіаграмотність, культура діалогу та відповідальність за рішення та дії.

Список використаних джерел

1. Українське суспільство: моніторинг соціальних змін. Збірник наукових праць / гол ред. В. Ворона. К. : НІСД НАНУ, 2019. Випуск 6(20). 517 с.

2. Застава І. В., Новікова Л. В., Харченко І. М. Інформаційне суспільство та інститути демократії: особливості прояву в сучасних глобалізаційних процесах. *Сучасне суспільство*. 2017. Випуск 1(13). С. 81–93.

3. Результати національних щорічних моніторингових досліджень 1992–2018 років. Таблиці підготовлені кандидатом соціологічних наук М. А. Паращевіним. К. : НІСД НАНУ, 2018. URL : https://i-soc.com.ua/assets/files/monitoring/dodatki2018.pdf

4. Марунченко О. П. Інформаційна війна у сучасному політичному просторі. Автореф. дис. ... канд. політ. наук : 23.00.02; Держ. закл. «Південноукр. нац. пед. ун-т ім. К. Д. Ушинського». Одеса, 2013. 17 с.

5. Половинчак Ю. Мобілізаційний та маніпулятивний потенціал дискурсу соціальних медіа в умовах перехідного суспільства. *Центр досліджень соціальних комунікацій НБУВ.* URL : http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=446:s otsialni-media&catid=8&Itemid=350

Трусова Наталя Вікторівна,
професорка кафедри бізнес-консалтингу та міжнародного туризму
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного,
докторка економічних наук, професорка

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЕКОНОМІКИ КРАЇН СВІТУ В ПОЛІСТРУКТУРНОМУ ПРОСТОРІ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Глобалізаційний вплив і трансформація міжнародних інвестиційних відносин між країнами світу поглиблюють конкуренцію, що зростає, на ринку іноземних інвестицій. Державні ініціативи, які підпадають під сферу регулювання міжнародних організацій, уніфікують інвестиційні стандарти щодо надання гарантій іноземним інвесторам,

встановлюючи таким чином, правовий режим інвестування та належний рівень фінансування ключових галузей економіки. При цьому інвестиційна привабливість економіки країн світу в поліструктурному просторі прямих іноземних інвестицій, через впорядкування їхніх критерійованих параметрів, взаємоузгоджена з практикою міжнародного інвестування. Між іншим, залучення іноземних інвестицій актуалізує питання оцінювання економічних витрат та вигод під час злиття і поглинання об'єктів інвестування та заходів їх обмеження, з міркувань національної безпеки, враховуючи можливі ризики міжнародного середовища.

Необхідно зазначити, що міжнародне економічне середовище за розміщення міжнародних інвестиційних потоків, реалізується на засадах ефективного інвестування власних джерел, мобілізації приватних інвестиційних ресурсів, пошуку і залучення іноземних інвесторів, оптимізації параметрів діяльності інвесторів (зіставлення національного та іноземного капіталу). Зміни в інвестиційній політиці, які відбуваються в країнах, сприяють підвищенню рівня інвестиційної привабливості їхньої національної економіки. Водночас, ці зміни можуть виявлятись в тимчасову турбулентність поліструктурного світового простору, в якому країни намагаються знайти для себе нові орієнтири, на засадах політичних зрушень та відкритості інвестиційних відносин.

Зазначимо, що ПІІ забезпечують швидке зростання міжнародного бізнесу, активізуючи мультиплікативний ефект від вкладень у матеріальну базу (на відміну від спекулятивних і нестабільних портфельних інвестицій, які можуть бути раптово виведені з негативними наслідками для національної економіки) та для соціально-економічної стабільності країни. Правильне розміщення інвестиційних ресурсів у виробничому процесі забезпечує збільшення обсягів виробництва експортної продукції з високою часткою доданої вартості, інноваційних товарів і виробничих технологій, орієнтованих на якість, споживача, зайнятість та підвищення рівня доходів населення, розширення податкової бази [1].

Вихід інвестиційної системи країни на траєкторію зростання, прискорює її розвиток та покращує привабливість для розміщення ПІІ, що обумовлено бажанням використовувати місцеві фактори виробництва для експорту інвестиційних активів. Результатом є підписання міжнародних угод щодо безпечного руху інвестиційних потоків із країн Євросоюзу до країн, що розвиваються з метою доступу до дешевих ресурсів та ринку цінних паперів.

Прямі іноземні інвестиції пов'язані зі значним зростанням обсягів руху капіталу та перетворенням його в один із визначальних чинників розвитку світової економіки. При цьому, природа міжнародного руху капіталу обумовлена умовами іноземного інвестування і гарантіями від ризику, а його ефективність забезпечується геоекономічними вимірами впливу на економічний, регіональний і соціальний розвиток країн-реципієнтів іноземного капіталу [2]. Найбільш вражаючий приріст ПІІ досягнув максимум у ВВП у 2007 р. з абсолютною величиною 58,07 трлн. дол. США, що еквівалентна 3,26% світового ВВП; абсолютний максимум припадає на 2018 р. – 85,79 трлн. дол. США, що дорівнювало 2.89% світового ВВП [2].

Серед країн світу позиції США як держави-реципієнта ПІІ є незмінною, тоді як більшість країн в світових потоках і відтоках капіталу перетворились у найбільших отримувачів (43%) та інвесторів (19%). Крім США, основними державами- реципієнтами залишаються Китай, Франція, Індія, Німеччина, основними інвесторами – США, Японія, Китай, Німеччина, Франція. Збільшення потоків прямих іноземних інвестицій напряму пов'язано зі збільшенням прибутку та підвищенням ціни акцій компаній, що перевищувало вартісний обсяг трансграничного злиття і поглинання. У результаті збільшення прибутку компаній реінвестовані доходи стали складником ввезених прямих іноземних інвестицій.

Потужний розвиток транснаціональних компаній (ТНК) здійснює значний вплив на інвестиційну привабливість економіки країн світу. Їхня питома вага в загальному обсязі вивезення на світовий ринок ПІІ становить 84%. Згідно з ООН до глобальних ТНК віднесено понад 80 тис. фірм різних країн, але тільки близько 500 з них із щорічним обсягом збуту понад 1мрлд дол. США (70 найбільших ТНК взагалі мають сукупний щорічний обсяг продажу від 10 до 125 млрд дол. США), які й становлять ядро світогосподарської системи. [3]. На загальну діяльнітсь ТНК припадає більше 25% світового ВВП, а на підрозділи ТНК,

що розташовані за межами країн базування, припадає 10% світового ВВП і третина світового експорту. ТНК обслуговує біля 2/3 світової торгівлі, з них майже половина торгівлі відбувається в межах цих компаній. Це означає, що торгівля відбувається за трансфертними цінами, які визначаються політикою материнських компаній. Найбільші ТНК мають бюджети, які перевищують бюджети деяких країн світу [4]. Таким чином, розвинуті країни займають провідні позиції в загальній структурі світових прямих іноземних інвестицій.

Економіка України не має суттєвих змін щодо обсягу залучення ПІІ в країну. Його межі коливаються в розмірі 40 млрд дол. США. До основних країн-інвесторів належать Нідерланди – 33,2%, Кіпр – 16,6%, Австрія – 7,1%, Франція – 3,9%, Великобританія – 3,4%, Польща – 3,2%. Найбільша частка у структурі розподілу прямих іноземних інвестицій за секторами економіки в Україні спрямована в фінансову та страхову сфери – 42,3% від загального їх обсягу (докапіталізація банків з іноземним капіталом призвела до зростання інвестицій з Австрії (АТ «Райффайзен банк Аваль») та Угорщини (АТ «ОТП БАНК»); торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів –20,9%; промисловість – 15,3%; операції з нерухомим майном –14,1%; інформації та телекомунікації – 4,2%; професійну, наукова та технічна діяльність – 3,2% [5].

Світові капіталовкладення в економіку України дозволяють інвесторам знизити транспортні витрати (шляхом розміщення підприємств в безпосередній близькості від нових ринків), уникнути тарифів (квот) на товари та послуги, що виробляються на українському ринку, використовувати дешеву (кваліфіковану) робочу силу, знижувати ризики шляхом диверсифікації, генерувати доходи, як у прибутки, так і в дивіденди. При цьому Україна як отримувач європейських інвестицій має вигоду щодо збільшення ВВП, підвищення рівня зайнятості, зниження рівня імпорту, стимулювання вітчизняної економіки.

Список використаних джерел

1. Boush G., Grasmik K, Pyatkov M. Potential risks of attracting foreign direct investment in the formation of regional clusters. *Economic of the region*. 2012. № 1. P. 118-127.

2. World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies Geneva: UNCTAD. URL : https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf.

3. National sovereignty of Ukraine in the framework of globalization (2011). National report. Kiev : Parliamentary Publishing House.

4. Tkalenko S. (2014). Impact of Transnational Companies on Ukraine's Economic Security and Sovereignty. Bulletin of Khmelnitsky National University. *Economic sciences. 2014*, 5(1), P. 223-227.

5. National Bank of Ukraine. URL : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=29318281.

Фасолько Тетяна Миколаївна,

доцентка кафедри математики, статистики та інформаційних технологій, доцентка кафедри публічного управління та адміністрування
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова,
кандидатка економічних наук, доцентка

ПІДХОДИ ДО ЗМІЦНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: МАТЕМАТИЧНИЙ АСПЕКТ

Публічне управління покликане вирішувати стратегічні завдання національного, регіонального, галузевого, відомчого й муніципального характеру шляхом розробки, реалізації і контролю процесів безпосереднього втілення програм, законів, постанов, стратегій, реформ, інструкцій, положень тощо. У зв’язку із цим та залежно від владного рангу й кола повноважень, органи публічного управління мають у своєму розпорядженні відповідні фінансові та матеріальні ресурси. Їх слід поєднувати в найкращий спосіб для реалізації найбільш ефективного шляху досягнення пріоритетних завдань державної й

муніципальної політики. Методи й інструменти публічного управління повинні ґрунтуватися як на традиційних знаннях і вміннях, так і модернізувати свою практику проґресивними результативними новаціями, удосконалювати організаційні структури, оновлювати процедури, зважаючи на наявні реалії, національні і глобальні виклики, передовий досвід.

Варто зазначити, що питання національної безпеки і її структурно-ранцових елементів також є важливими завданнями інституцій публічної сфери на усіх її рівнях. Можна стверджувати, що рівень міцності національної безпеки України є індикатором ефективності публічного управління загалом та окремих відповідальних органів і політичних інституцій, зокрема. Враховуючи тривалість віддачі окремих дій та рішень щодо посилення національної безпеки і дію часового лагу – позитивні, нейтральні або негативні результати можуть виявляти себе через різні проміжки часу. Відтак послідовний «ланцюговий» причинно-наслідковий аналіз може дати відповідь: де саме було допущено помилку або зроблено правильні безпекові кроки?

Попри численні дослідження в галузі національної безпеки і нормативно-правові трактування її сутності, ми вважаємо правильним висунути власне бачення. На нашу думку, національна безпека України – це ступінь стійкості перед зовнішніми і внутрішніми загрозами; це здатність запобігати виникненню ризиків макроекономічного, регіонального, галузевого, місцевого й мікроекономічного масштабів; це рівень готовності швидко і правильно реагувати на подразники різного характеру та значимості й могти правильно відокремити дійсні від фіктивних, а також чітко ранжувати їх за шкалою безпеки; це вміння мінімізувати проникнення в Україну негативних глобальних явищ і процесів; це цілковите усвідомлення й розуміння дійсної ситуації та реального стану справ з одночасним збереженням самовладання та змоги адекватно, послідовно і правильно виробити план дій, зменшити наростання паніки, напруженості й хаосу в суспільстві.

Математика неодноразово давала відповіді на багато важливих та складних питань, а використання її апарату й інструментарію, шляхом створення моделей, полегшувало розробку необхідних заходів, пришвидшувало пошук дієвих шляхів, здійснювало оптимальне поєднання наявних ресурсів й цим самим позитивно вирішувало наявні проблеми різного характеру. Окремі питання зміцнення національної безпеки України також можна вирішити або полегшити ступінь проблемності шляхом математичного моделювання.

Так, якщо взяти до уваги той факт, що зміцнення національної безпеки України здійснюється за оборонним ($i_{1(Df)}$), правоохоронним ($i_{2(Lw)}$), економічним ($i_{3(Ec)}$), соціальним ($i_{4(Sc)}$), освітньо-науковим ($i_{5(E+S)}$), екологічним ($i_{6(Eg)}$), культурним ($i_{7(Cl)}$), інформаційним ($i_{8(In)}$), туристичним ($i_{9(Tr)}$) та іншими непередбачуваними напрямками, ($i_{10(Oth)}$)тоді зусилля публічного управління, що зосереджені на зміцненні всіх цих напрямів, можна охарактеризувати як багатоканальну систему, від повноти й інтенсивності роботи якої залежить рівень міцності національної безпеки України ($l_{st(NSU)}$)*:

$$l_{st(NSU)} = f\left(\begin{array}{l}(\lambda+\gamma)Ch\left[i_{1(Df)}\right]+(\lambda+\gamma)Ch\left[i_{2(Lw)}\right]+(\lambda+\gamma)Ch\left[i_{3(Ec)}\right]+\\ +(\lambda+\gamma)Ch\left[i_{4(Sc)}\right]+(\lambda+\gamma)Ch\left[i_{5(E+S)}\right]+(\lambda+\gamma)Ch\left[i_{6(Eg)}\right]+\\ +(\lambda+\gamma)Ch\left[i_{7(Cl)}\right]+(\lambda+\gamma)Ch\left[i_{8(In)}\right]+\\ +(\lambda+\gamma)Ch\left[i_{9(Tr)}\right]+(\lambda+\gamma)Ch\left[i_{10(Oth)}\right]\end{array}\right) \quad (1),$$

де $\left[Ch\, i_{1(Df)}\right]$ – це канал зміцнення оборонного напряму національної безпеки України; $\left[Ch\, i_{2(Lw)}\right]$ – це канал зміцнення правоохоронного напряму національної безпеки України; $\left[Ch\, i_{3(Ec)}\right]$ – це канал зміцнення економічного напряму національної безпеки України; $Ch\left[i_{4(Sc)}\right]$ – це канал зміцнення соціального напряму національної безпеки України; $\left[Ch\, i_{5(E+S)}\right]$ – це

*Формули 1-4 розроблені авторкою

канал зміцнення освітньо-наукового напряму національної безпеки України; $\left[Ch\, i_{6(Eg)}\right]$ – це канал зміцнення екологічного напряму національної безпеки України; $\left[Ch\, i_{7(Cl)}\right]$ – це канал зміцнення культурного напряму національної безпеки України; $Ch\left[i_{8(In)}\right]$ – це канал зміцнення інформаційного напряму національної безпеки України; $Ch\left[i_{9(Tr)}\right]$ – це канал зміцнення туристичного напряму національної безпеки України; $Ch\left[i_{10(Oth)}\right]$ – це канал зміцнення інших непередбачуваних напрямів національної безпеки України. Кожен із каналів ($Ch\left[i_m\right]$) характеризує відношення фактичних витрат часу ($t_{i_m(r)}$) до запланованих ($t_{i_m(p)}$) на зміцнення відповідних елементів національної безпеки України:

$$Ch\left[i_{1(Df)}\right] \frac{t_{1(Df)}(r)}{t_{i_{1(Df)}}(p)}; \quad Ch\left[i_{2(Lw)}\right] = \frac{t_{i_{2(Lw)}}(r)}{t_{i_{2(Lw)}}(p)}; \quad Ch\left[i_{3(Ec)}\right] \frac{t_{3(Ec)}(r)}{t_{i_{3(Ec)}}(p)}; \quad Ch\left[i_{4(Sc)}\right] = \frac{t_{i_{4(Sc)}}(r)}{t_{i_{4(Sc)}}(p)};$$

$$\left[Ch\, i_{5(E+S)}\right] \frac{t_{5(E+S)}(r)}{t_{i_{5(E+S)}}(p)}; \quad \left[Ch\, i_{6(Eg)}\right] \frac{t_{6(Eg)}(r)}{t_{i_{6(Eg)}}(p)}; \quad \left[Ch\, i_{7(Cl)}\right] \frac{t_{7(Cl)}(r)}{t_{i_{7(Cl)}}(p)}; \quad \left[Ch\, i_{8(In)}\right] \frac{t_{8(In)}(r)}{t_{i_{8(In)}}(p)}; \qquad (2);$$

$$Ch\left[i_{9(Tr)}\right] \frac{t_{9(Tr)}(r)}{t_{i_{9(Tr)}}(p)}; \quad Ch\left[i_{10(Oth)}\right] \frac{t_{10(Oth)}(r)}{t_{i_{10(Oth)}}(p)}.$$

де, λ – це ступінь повноти залучених зусиль, спрямованих на зміцнення національної безпеки України в розрізі її напрямів, що обчислюється як відношення фактично задіяних людських, фінансових, матеріальних і нематеріальних ресурсів ($r_{i_m(r)}$) до їхніх запланованих обсягів ($r_{i_m(p)}$):

$$\left[\lambda i_{1(Df)}\right] \frac{r_{1(Df)}(r)}{r_{i_{1(Df)}}(p)}; \quad \lambda\left[i_{2(Lw)}\right] = \frac{r_{i_{2(Lw)}}(r)}{r_{i_{2(Lw)}}(p)}; \quad \left[\lambda i_{3(Ec)}\right] \frac{r_{3(Ec)}(r)}{r_{i_{3(Ec)}}(p)}; \quad \lambda\left[i_{4(Sc)}\right] = \frac{r_{i_{4(Sc)}}(r)}{r_{i_{4(Sc)}}(p)};$$

$$\lambda\left[i_{5(E+S)}\right] \frac{r_{i_{5(E+S)}}(r)}{r_{i_{5(E+S)}}(p)}; \quad \lambda\left[i_{6(Eg)}\right] \frac{r_{i_{6(Eg)}}(r)}{r_{i_{6(Eg)}}(p)}; \quad \lambda\left[i_{7(Cl)}\right] \frac{r_{i_{7(Cl)}}(r)}{r_{i_{7(Cl)}}(p)}; \quad \lambda\left[i_{8(In)}\right] \frac{r_{i_{8(In)}}(r)}{r_{i_{8(In)}}(p)}; \qquad (3);$$

$$\left[\lambda i_{9(Tr)}\right] \frac{r_{i_{9(Tr)}}(r)}{r_{i_{9(Tr)}}(p)}; \quad \left[\lambda i_{10(Oth)}\right] \frac{r_{i_{10(Oth)}}(r)}{r_{i_{10(Oth)}}(p)}.$$

γ – це міра інтенсивності виконаних робіт з метою зміцнення національної безпеки України в розрізі її напрямів, що обчислюється відношенням фактичних заходів ($a_{i_m(r)}$) до запланованих ($a_{i_m(p)}$):

$$\gamma\left[i_{1(Df)}\right] \frac{a_{1(Df)}(r)}{a_{i_{1(Df)}}(p)}; \quad \gamma\left[i_{2(Lw)}\right] = \frac{a_{i_{2(Lw)}}(r)}{a_{i_{2(Lw)}}(p)}; \quad \gamma\left[i_{3(Ec)}\right] \frac{a_{3(Ec)}(r)}{a_{i_{3(Ec)}}(p)}; \quad \gamma\left[i_{4(Sc)}\right] = \frac{a_{i_{4(Sc)}}(r)}{a_{i_{4(Sc)}}(p)};$$

$$\left[\gamma i_{5(E+S)}\right] \frac{a_{5(E+S)}(r)}{a_{i_{5(E+S)}}(p)}; \quad \left[\gamma i_{6(Eg)}\right] \frac{a_{6(Eg)}(r)}{a_{i_{6(Eg)}}(p)}; \quad \left[\gamma i_{7(Cl)}\right] \frac{a_{7(Cl)}(r)}{a_{i_{7(Cl)}}(p)}; \quad \left[\gamma i_{8(In)}\right] \frac{a_{8(In)}(r)}{a_{i_{8(In)}}(p)}; \qquad (4).$$

$$\gamma\left[i_{9(Tr)}\right] \frac{a_{9(Tr)}(r)}{a_{i_{9(Tr)}}(p)}; \quad \gamma\left[i_{10(Oth)}\right] \frac{a_{10(Oth)}(r)}{a_{i_{10(Oth)}}(p)}.$$

Запропонована модель зміцнення національної безпеки в подальшому дозволить визначити сильні та слабкі сторони її окремих напрямів та відповідно визначити пріоритети в роботі органів публічного управління.

Хачатурян Олена Сергіївна,
старша наукова співробітниця відділу формування академічних ресурсів ДНУ «Український інститут науково-технічної експертизи та інформації», кандидат економічних наук

ІННОВАЦІЙНА КОНКУРЕНЦІЯ ТА ІННОВАЦІЙНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

У конкурентній боротьбі виробників виникли нові тенденції, пов'язані зі зміною ролі інновацій у соціально-економічному розвитку суспільства. Суперництво між підприємствами-виробниками за ресурси та преференції перейшло на новий етап у зв'язку з прискоренням трансформаційних процесів у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання. Це, в свою чергу, стало основою до переходу на стадію інноваційної конкуренції, яка призвела до виникнення відповідного виду конкурентоспроможності. Орієнтація на впровадження інновацій наразі є найбільш перспективним підходом, оскільки виграш у конкурентній боротьбі отримують ті учасники ринку, які займають найбільш активну позицію у використанні інновацій [3, с. 1].

У сфері ринкової конкуренції центральне місце зайняла орієнтація на постійне впровадження інновацій. На мікроекономічному рівні це викликає глибокі та незворотні зміни в механізмах виробничо-господарської діяльності.

Тенденція постійного зростання жорсткості взаємної конкуренції виробників і конкурентної боротьби взагалі під впливом цивілізаційних факторів економічного розвитку перетворюється в закономірність. При цьому зміни характеру конкуренції пройшли за короткий термін три стадії в залежності від переваг у:

- наявності трудових і природних ресурсів;
- передовій матеріально-технічній базі та більш високому рівні менеджменту;
- постійній модернізації, оновленні та розширенні використання інтелектуального потенціалу.

Виникнення та поширення інноваційної конкуренції здійснює зворотний вплив на створення інновацій. Він полягає в їх створенні на основі прогнозування потреб споживачів. Це, в свою чергу, створює можливості для виробників керувати, в певній мірі, попитом за допомогою інновацій.

Характерним є притаманність інноваційної конкуренції для всіх ринків і галузей промисловості. Проте, співвідношення різних типів конкуренції не однакове за галузями економіки. Частка інноваційного сегменту зростає від «старих» до «найновіших» галузей. Відповідно, й інноваційна конкуренція надає можливість підприємствам «старих» галузей набути цінових і структурних конкурентних переваг, підприємствам традиційних галузей – набути інноваційних конкурентних переваг, підприємствам «нових» галузей – досягнення монопольного положення за ціновим або неціновим факторами, підприємствам «найновіших» галузей – досягти так званого положення «поза конкуренцією», для якого визначальною є роль інтелектуального потенціалу.

Інноваційна конкуренція стимулює реструктуризацію та насичення ринку, змінює уклад і динамізм галузі та ринку, впливає на економічну ефективність. Перетворення конкуренції в інноваційну змінило її сутність, характер і параметри, що призвело до трансформації конкурентного середовища. Виник його новий вид – інноваційне конкурентне середовище, під яким слід розуміти сукупність кон'юнктурних умов, конкурентів і ситуацію на ринку. Його параметри залежать від конкуренції на ринках товарів і послуг, характеру загальноекономічних явищ і процесів. Воно тісно взаємопов'язано з регіональним, національним і глобальним ринковим простором та національною інноваційною системою.

Кожна компанія в умовах інноваційної конкуренції будує свою діяльність із створення конкурентних переваг самостійно чи в кооперації, створюючи інноваційний продукт чи послугу. Це викликає коливання конкурентоспроможності кожного виробника у зв'язку з нерівномірністю появи інновацій і їх значимістю.

Конкурентні переваги, досягнуті введенням інновацій, вимагають постійного вдосконалення для їх утримання, тобто процес впровадження інновацій повинен бути безперервним. Головною ознакою конкурентоспроможності підприємства на сучасному етапі стає його здатність на основі впровадження нововведень безперервно розвиватися, оновлюватися та змінювати діяльність. Її основою повинно бути використання найкращим чином комбінації вартості інноваційного продукту, його якості та термінів виведення на ринок, а також здатності реалізовувати значні обсяги товарі чи послуг і привертати споживачів. Зайняття передових позицій на ринку та використання нових підходів у суперництві з конкурентами також є характерною ознакою інноваційної конкурентоспроможності.

Низка чинників впливає на активізацію підвищення інноваційної конкурентоспроможності. Серед них – відсутність «бар'єрів для прийняття інноваційних рішень, фінансові ресурси для інноваційного розвитку, належний зв'язок виробництва», а також сфери науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, кваліфіковані кадри нового покоління на підприємстві, якісна система управління інноваціями та активна зацікавленість керівників підприємства в інноваціях [1, с. 9-10]. Інноваційну конкурентоспроможність підприємства можна охарактеризувати і як формування та реалізацію конкурентних переваг за рахунок активної інноваційної діяльності в сферах якості продукції, собівартості, частки ринку [2, с. 707].

У довгостроковій перспективі економічне зростання підприємству може забезпечити результат, відмінний від аналогів, який здатна продукувати інноваційна конкурентоспроможність підприємства. При цьому необхідно конкретні потреби підприємства в інноваціях визначати максимально точно, а їх створення та впровадження – максимально швидко.

Таким чином, відбувається поступове зростання інноваційної конкуренції, притаманне сучасному етапу розвитку економіки, який ґрунтується на науково-технологічних здобутках. У той же час для досягнення високого рівня інноваційної конкурентоспроможності необхідне формування на підприємстві маркетингових, фінансово-економічних, організаційно-управлінських, техніко-технологічних, інформаційних і інших ресурсів.

Список використаних джерел

1. Бояринова К.О., Ніканорова А.Ю. Інноваційна конкурентоспроможність підприємств: чинники активізації та підходи до забезпечення. *Підприємництво та інновації*. 2018. №6. С. 7-13.

2. Вакулич М.М. Інноваційна конкурентоспроможність як компонента забезпечення економічної безпеки підприємства. *Modern science: problems and innovations: the 1-st International scientific and practical conference (Stockholm, April 5-7, 2020).* Stockholm, 2020. pp. 704-709.

3. Позняк С.В. Інновації як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств. *Електронний журнал «Ефективна економіка».* 2015. №10. С. 1-5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/94.pdf.

Хитра Олена Володимирівна,
доцентка кафедри публічного управління та адміністрування
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова,
кандидатка економічних наук, доцентка

СИНЕРГЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

Економічна ефективність часто залежить від швидкості реагування підприємства на мінливі умови бізнес-середовища. Однією з дієвих стратегій поведінки в таких умовах є диверсифікація, яка може застосовуватись як для протидії невизначеності, так і з метою пристосування до неї.

Під диверсифікацією розуміють потенційну здатність суб'єкта господарської діяльності до обґрунтованого використання стратегічних альтернативних можливостей шляхом переорієнтації, реорганізації та інтенсифікації діяльності підприємства за рахунок виробництва нових видів продукції, розширення галузевого діапазону діяльності, освоєння нових видів діяльності, технологій, сегментів ринку, способів управління та розподілу інвестиційних ресурсів з метою усунення ринкових диспропорцій та досягнення стратегічної гнучкості портфеля підприємства [1, с. 25].

На думку І. Ансоффа [2], диверсифікація дозволяє використовувати поточні переваги в нових сферах діяльності за умов істотної мінливості середовища господарювання. Вчений виділив синергінаявним існуючим, і конгломератну, яка означає перехід до нових технологій і потреб ринку (рис. 1).

Як стверджує О.В. Кулівець [3, с. 58–60], інвестування в диверсифікацію виробничого процесу може привести до синергійної або некореляційної залежності між наявними і новостворюваними об'єктами. Перевагою синергійної диверсифікації є максимізація використання одного фактора (виробничих приміщень, каналів збуту, управлінського механізму) для двох різних виробничих процесів, що веде до збільшення віддачі від наявних активів.

Дослідження Х.Я. Залуцької доводять, що здатність до ефективного нарощення додаткового ефекту в динамічних умовах неотехнологічного відтворення мають диверсифіковані підприємства, які можуть швидко реагувати на зміни умов середовища [4, с. 10–12]. Формування синергійного ефекту стає можливим завдяки оптимально-результативним взаємозв'язкам між стратегічними, підтримувальними і забезпечувальними бізнес-одиницями.

На думку А.А. Боканя, «диверсифікація – це міра різноманітності в сукупності» [5, с. 21]. А що більшим є розмаїття природи елементів, з яких складається система, то вищий потенціал її синергетичності. Як зазначають Л.Л. Куц і Н.І. Шульгат, ефект синергії забезпечує одночасне зниження витрат, стабілізацію доходів, зростання прибутку і відповідно зміцнення стратегічної стійкості підприємства [6, с. 87]. Т.О. Костюк зауважує, що взаємозв'язок між різними видами діяльності диверсифікованої компанії приводить до досягнення більших результатів, ніж за автономного функціонування, і зумовлює зростання конкурентних переваг [7, с. 27–28].

У дослідженнях, проведених на засадах квантової логіки, диверсифікованість трактується як пошук стійкого положення в умовах невизначеності на основі квантування діяльності (порушення безперервності, розгалуження по різних сегментах середовища тощо) [8]. У результаті реалізації диверсифікаційних стратегій можуть спостерігатися навіть вияви ентропії – збільшення рівня витратності, ризик неокупності інвестицій, деформація функцій управління. Водночас, "диверсифікаційний хаос" є засобом гармонізації темпів розвитку різнорідних елементів системи.

На нашу думку, синергічна диверсифікація асоціюється з адаптаційними механізмами еволюції, які дозволяють системі пристосовуватися до впливів зовнішнього середовища без втрати її принципових відмінних ознак. Натомість конгломератна диверсифікація є

біфуркаційним переходом, що передбачає перехід системи у стан, радикально відмінний від початкового. Проходження «точки біфуркації», у свою чергу, пов'язане з виходом системи на новий атрактор розвитку.

Рисунок 1. - Логіка синергетичних перетворень підприємницьких структур у результаті застосування стратегії диверсифікації

Джерело: розроблено автором на основі [2–5; 8–11]

Логічне продовження концепція І. Ансоффа набула у працях К. Прахалада і Г. Хемела [9] з появою поняття «стрижневі компетенції корпорації». Згідно з цим підходом успішні корпорації формують свою стратегію диверсифікації на використанні ключових компетенцій у різних сферах бізнесу. Ці компетенції, власне, відіграють у системі роль своєрідного атрактора як зразка її упорядкування. Ступінь відповідності нових напрямів діяльності означеним компетенціям можна вважати вихідною умовою досягнення ефекту позитивного синергізму ($2+2>4$).

У процесі диверсифікації, на думку Дж. Уелса [10], досягаються ефекти: 1) фінансової синергії (зниження витрат і збільшення прибутковості акцій); 2) економії розширення за рахунок спільного використання ресурсів; 3) посилення ринкового впливу (взаємна підтримка та фінансування різних видів діяльності); 4) операційної синергії (спільне використання функційних підрозділів організацій, знань і досвіду у сфері управління).

Японський вчений Х. Ітамі вважає, що «мета синергізму – використання ефекту «безбілетника», коли ресурси, акумульовані в одній частині компанії, використовуються одночасно і без будь-яких додаткових витрат іншими її частинами» [11]. Дослідник вводить поняття «комплементарний (доповнюючий) ефект». Суть його полягає у співіснуванні двох непов'язаних елементів стратегії найчастіше за рахунок використання одного й того ж самого матеріального чи фінансового активу.

Водночас є приклади, коли в результаті диверсифікації не вдалося отримати синергетичного ефекту або навіть виник ефект негативного синергізму ($2 + 2 < 4$). На думку Р.М. Кантер [12], причиною цього є відсутність комунікативної мережі, нерозвиненість взаємовідносин між підрозділами та короткостроковість спроб їх встановлення.

На нашу думку, твердження про те, що синергічний ефект виникає лише внаслідок реалізації спорідненої диверсифікації, є не зовсім точним. Збільшення завантаження основних потужностей, інвестування вільних коштів у нові сфери господарювання, зниження залежності від циклічності попиту – все це приклади комплементарного ефекту, властивого синергічній диверсифікації. Однак комплементарні переваги можуть зникнути, якщо потужності повністю вичерпані або конкурент отримав додаткові матеріальні ресурси. Тому слід більше уваги звертати на активи, які базуються на знаннях та інформації. Ці активи стають основою для підвищення інформаційного потенціалу диверсифікованої структури, що забезпечує їй приплив негативної ентропії як аналога упорядкованості, організованості і стійкості щодо флуктуаційних коливань у внутрішньому і зовнішньому середовищі функціонування системи.

Список використаних джерел

1. Згурська О.М., Ващенко О.О., Гужавіна І.В. Концептуальна характеристика категоріального апарату «диверсифікація діяльності підприємства». *Економіка та держава*. 2021. № 5. С. 22–27.

2. Ансофф И. Стратегическое управление; сокр. пер. с англ. Москва: Экономика, 1989. 519 с.

3. Кулівець О.В. Диверсифікаційне поле розвитку підприємств. *Формування ринкової економіки*. Київ: КНЕУ, 2010. Ч. 2. С. 56–62.

4. Залуцька Х.Я. Управління диверсифікаційно-інтеграційним розвитком підприємств в умовах неотехнологічного відтворення. Автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Львів, 2021. 47 с.

5. Бокань А.А. Диверсифікація підприємства: передумови, види та форми. *Вісник економічної науки України*. 2010. № 2. С. 21–24.

6. Куц Л.Л., Шульгат Н.І. Диверсифікація та її роль у зміцненні стратегічної стійкості підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 4. С. 84–88.

7. Костюк Т.О. Диверсифікація як джерело синергічного ефекту. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 3. С. 25–28.

8. Шишова О.Б., Давидова І.І. Квантова логіка теорії диверсифікації як відображення синергетики в складних економічних системах. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес»*. 2012. Вип. 169. Ч. 1. С. 234–239.

9. Prahalad C.K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation. *Harvard Business Review*. 1990. vol. 68. no. 3. pp. 79–91.

10. Wells J. In search of synergy. Harvard Doctoral Dissertation, 1984. 188 p.

11. Itami H., Roehl T. Mobilizing Invisible Assets. Cambridge, MA, Harvard University Press, 1987. 200 p.

12. Kanter R.M. When Giants Learn to Dance: Mastering the Challenges of Strategy, Management and Careers in the 1990s. London, 1989. 416 p.

Цимбалюк Ганна Сергіївна,
завідувачка кафедри економіки, управління та туризму
Хмельницького інституту МАУП, кандидатка економічних наук

СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ

Система соціального захисту є однією з підсистем національної економіки, тобто процеси, явища, види діяльності та об'єкти, які пов'язані із забезпеченням життєдіяльності суспільства, людини, задоволенням їхніх потреб, інтересів.

Соціальний захист є елементом гарантії отримання допомоги у випадку настання соціальних ризиків, які можуть статися з будь-яким громадянином упродовж життя – травматизм, хвороба, інвалідність, старість, втрата безробіття, годувальника, міграція та ін.

Система соціального захисту населення на сучасному етапі включає ~~в себе~~ чотири соціальних інститути:

- соціальне забезпечення;
- соціальне страхування;
- соціальна допомога та підтримка;
- соціальне обслуговування.

Соціальне забезпечення – це система створюваних державою правових, економічних та організаційних заходів, які спрямовані на компенсацію або мінімізацію наслідків зміни матеріального і (або) соціального стану громадян, а у випадках, передбачених законодавством, – інших категорій фізичних осіб внаслідок настання обставин, визнаних державою соціально значущими (страхові ризики) [1, с.182].

Соціальне страхування – частина державної системи соціальної захисту населення, специфікою якої є страхування громадян, які працюють, як від можливої зміни матеріального і (або) соціального положення, в тому числі з незалежних від них обставин [2, с.14].

Соціальна допомога також одна з організаційних форм соціального захисту населення. Зазначені принципи сформують нову, демократичну систему соціальної допомоги.

Соціальне обслуговування населення як одна з організаційно-правової форми соціального захисту населення є діяльністю з соціально-економічної підтримки, надання соціально-побутових, медико-соціальних, психологічних, правових послуг, послуг зі здійснення соціальної адаптації.

Необхідність удосконалення системи соціального захисту населення викликана переходом до ринкових відносин у суспільстві.

Основні цілі соціального захисту населення зводяться до таких:

1) ліквідація абсолютної бідності, коли середньодушовий сукупний дохід сім'ї нижче від прожиткового мінімуму;

2) надання матеріальної допомоги населенню в кризових умовах;

3) сприяння адаптації соціально вразливих груп населення до мінливих умов ринкової економіки.

Соціальний захист має вирішальне значення для:

- ліквідації бідності за допомогою програм, і~~, зокрема,~~ грошових переказів, спрямованих на зменшення уразливості протягом усього життя і розподіл багатства між людьми;
- ліквідації голоду за допомогою регулярних і надійних програм грошових переказів, які дозволяють людям купувати живильні, здорові продукти харчування і збільшувати щоденне споживання калорій;
- забезпечення здорового способу життя шляхом розширення доступу до недорогого медико-санітарному обслуговування;
- забезпечення всеосяжного і якісної освіти;
- забезпечення гендерної рівності та розширення прав і можливостей всіх жінок;

- сприяння економічному зростанню і гідної праці шляхом стимулювання економічного зростання на основі інвестування в людський капітал, підвищення гарантій зайнятості для працівників;
- зниження рівня нерівності усередині країни і між ними в боротьбі як з нерівністю доходів, так і з нерівним доступом до можливостей працевлаштування;
- захист навколишнього середовища шляхом підвищення стійкості до екологічних лих і сприяння збереженню навколишнього середовища;
- сприяння побудові миролюбних і відкритих товариств шляхом зміцнення соціальної згуртованості.

Список використаних джерел

1. Панченко М. М. Соціальна сфера і соціальна політика та їх співвідношення в аспекті державного управління соціальною сферою. Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2019. Вип. 1 (37). С. 180–183.

2. Осадча Г. Соціальна сфера: методологія аналізу та управління. Суспільство і економіка. 2020. № 9–10. С. 8–29.

Чайковська Інна Ігорівна,

доцентка кафедри математики, статистики та інформаційних технологій Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, докторантка Хмельницького національного університету, кандидатка економічних наук, доцентка

МЕТОДИ БАГАТОКРИТЕРІЙНОГО ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ПРИ ФОРМУВАННІ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА

Для дослідження систем управління знаннями підприємств та виявлення проблемних місць необхідним є формування їхньої комплексної оцінки. Комплексна оцінка систем управління знаннями дозволяє порівняти між собою декілька підприємств, виявити її взаємозв’язок із фінансовими показниками діяльності підприємства, надати рекомендації стосовно її вдосконалення. Оскільки система управління знаннями підприємства є складною, включає такі критерії, як: люди, технології, процеси, а кожен із вказаних критеріїв містить різнорідні складові показники, тому досить важливим є правильне структурування проблеми та комплексне оцінювання значної кількості показників (як якісних, так і кількісних) та узагальнених критеріїв. Структурування складних систем та розгляд множини вагомих критеріїв призводить до більш інформативних та оптимальних управлінських рішень.

У цій ситуації доцільним є застосування методів багатокритерійного прийняття рішення (MCDM). Багатокритерійне прийняття рішення – це вибір найкращого рішення із кінцевого набору альтернатив з погляду декількох, як правило, суперечливих критеріїв. До того ж, досить часто критерії можуть мати різну шкалу та одиниці виміру, а також різні вагові коефіцієнти. Одним з актуальних напрямків досліджень є включення в комплексну оцінку та процес прийняття рішення нечітких оцінок (інтервальних, якісних та ін.) [1, 2, 3].

Основні кроки прийняття рішень включають [2, 3]: формулювання мети завдання та визначення оціночних критеріїв; розробку альтернатив; оцінку альтернатив за критеріями; застосування одного із багатокритерійних методів аналізу; визначення найкращого рішення. Визначення найкращого рішення із застосування методів багатокритерійного прийняття рішення здійснюється на основі отриманого комплексного показника.

Існує значна кількість методів багатокритерійного прийняття рішення. Серед них найбільш поширеними є:

- метод аналізу ієрархій (AHP) [4];
- сірий реляційний аналіз (GRA) [1];
- ELECTRE [2];

- TOPSIS [1, 2, 3] та ін.

Кожен з вказаних методів має свої переваги та недоліки. Вибір методу залежить від складності завдання, котре необхідно вирішити. Також під час вибору оптимального методу слід використовувати щільність взаємозв'язку між отриманим комплексним показником системи управління знаннями підприємства та цільовим показником (фінансові результати діяльності підприємства, ринкова вартість підприємств та ін.).

Список використаних джерел

1. Quan, Huafeng; Li, Shaobo; Hongjing Wei; Hu, Jianjun. Personalized Product Evaluation Based on GRA-TOPSIS and Kansei Engineering. Symmetry; Basel. 2019. Vol. 11. Iss. 7. 867. DOI:10.3390/sym11070867

2. Демидовский А. В. Сравнительный анализ методов многокритериального принятия решений: ELECTRE, TOPSIS и ML-LDM. XXIII Международная конференция по мягким вычислениям и измерениям (SCM-2020). Сборник докладов. 2020. С. 234-238.

3. Мамедова М.Г., Джабраилова З.Г. Критериальная оптимизация задач управления человеческими ресурсами на базе модифицированного метода TOPSIS. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2015. № 2/4 (74). С. 48-62.

4. Chaikovska I.I. Evaluation of enterprise knowledge management system. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 10 (172). С. 221-229.

Чмир Олена Сергіївна,

завідувачка відділу формування академічних ресурсів Державної наукової установи «Український інститут науково-технічної експертизи та інформації», докторка економічних наук, професорка

РОЛЬ ЦЕНТРУ КОМПЕТЕНЦІЙ У ПРОСУВАННІ КОНЦЕПЦІЇ ВІДКРИТОЇ НАУКИ

Нинішній «вибуховий» розвиток інформаційно-комунікаційних технологій забезпечив небачені раніше масштаби відкритості та доступності в усіх галузях суспільного життя. Підприємства використовують інтернет речей для нової якості моніторингу виробничих процесів та управління ними, будують хмарні сховища для великих даних, працюють з ними як з ресурсом, здатним кардинально підвищити ефективність бізнесу, його конкурентоспроможність. Соціальні мережі інтегрують користувачів, що перебувають на різних континентах, у різних часових поясах, країнах з нетотожним рівнем розвитку. Уряди всіх рівнів розробляють власні стратегії та програми, формують і реалізують політику, значною мірою покладаючись на відкритість і цифрові комунікації з громадськістю. Сфера науки та освіти за таких умов не могла залишитись осторонь: три десятиліття тому виникла й почала утверджуватись концепція відкритої науки.

ЮНЕСКО розглядає відкриту науку як «інклюзивну конструкцію, яка поєднує різні практики, спрямовані на те, щоб зробити багатомовні наукові знання відкритими, доступними і придатними для повторного використання, розширити наукове співробітництво та обмін інформацією на користь науки і суспільства, а також зробити відкритими процеси створення, оцінювання та передавання наукових знань за межі традиційної наукової спільноти. Вона охоплює усі наукові дисципліни та аспекти наукової практики, включаючи фундаментальні, прикладні, природничі, соціальні та гуманітарні науки і ґрунтується на відкритих наукових знаннях, відкритій науковій інфраструктурі, науковій комунікації, відкритому залученні суспільства та відкритому діалозі з іншими системами знань» [1, с.7].

Ми вважаємо, що для розвитку відкритої науки надзвичайно важливе значення має:

–постійне оновлення та розвиток наукової етики, удосконалення практик етичних досліджень та принципів FAIR [2-4];

–імплементація норм і правил коректного поводження з результатами наукових досліджень в умовах безпрецендентної відкритості;

–розроблення уніфікованих процедур підготовки до оприлюднення та розміщення у відкритому доступі не лише традиційних документів (статей, матеріалів і тез доповідей, рукописів наукових досліджень, оглядів, рефератів та бібліографічних покажчиків), а й інформації про використане обладнання та програмне забезпечення, методичні матеріали, описи експериментів, зібрані первинні дані, бази даних результатів моніторингу тощо;

–розроблення й впровадження правил формування описів (складання метаданих), застосування ефективних інструментів для роботи з ними;

–розвиток у напрямку універсалізації правил цитування різних типів даних, отриманих із відкритих джерел;

–формування та підтримання на належному рівні інфраструктури відкритості (наукових архівів, сховищ, баз даних, репозитаріїв), які не лише накопичуватимуть та надаватимуть на запит користувачів необхідну інформацію, а й постійно оновлюватимуть формати даних, розвиватимуть сервіси роботи з ними, гарантуватимуть постійне збереження й відшукуваність інформації;

–розвиток і широке використання інструментів комплексного аналізу наукових та освітніх даних для опису наукових та освітніх екосистем з представленням зв'язків між ідеями, їхніми носіями, науковими школами/інституціями, впровадженням отриманих результатів тощо.

Необхідно здійснювати системну просвітницьку, освітню та навчально-методичну роботу. На рівні шкільної освіти потрібно знайомити учнів із загальними правилами коректної роботи з джерелами інформації, роз'яснювати правила відсіювання та перевірки даних, відбору достовірних джерел, стандарти здійснення посилань на розробки та ідеї інших авторів. У системі вищої освіти ці знання та навички мають отримати більш глибокий професійний розвиток завдяки залученню сучасних цифрових інструментів, опануванню правил користування відповідною інфраструктурою, сервісами, роботі з науковими даними, здійснення наукової комунікації. На більш високому рівні (третій та четвертий рівень вищої освіти, професійна діяльність у сфері науки та освіти) відповідні навички роботи з джерелами інформації, цитування, пошуку необхідних даних, їхнього аналізу, повторного використання та оприлюднення повинні бути імплементовані у професійні стандарти. Постійне підвищення кваліфікації у цьому напрямку має стати нагальною вимогою для працевлаштування і кар'єрного зростання.

Отже, система підтримки відкритої науки потребує системних дій щодо розвитку названих вище складників та їхньої практичної реалізації у суспільному житті. Інституціонально вона повинна охоплювати заклади освіти, наукові установи, наукові бібліотеки та архіви, видавництва, органи управління, бізнес-структури та громадські організації. Форми її реалізації можуть бути різні – від навчальних дисциплін, курсів і стандартів, до спеціальних інституцій у вигляді науково-методичних центрів, центрів компетенцій [5] чи спеціально уповноважених посадових осіб органів влади, на яких покладається місія підтримки відкритої науки та відкритих даних[*].

Центр компетенцій (або інтеграційний центр компетенцій[†]) є структурою, діяльність якої зосереджена на пошуку, накопиченні, опрацюванні нових знань, а також їхній передачі зацікавленим сторонам (всередині інституції або назовні) шляхом надання інформаційних та консультаційних послуг. Центр компетенцій з питань відкритої науки повинен представляти різним категоріям зацікавлених осіб доступну кваліфіковану інформацію щодо змісту концепції відкритої науки, її суті, принципів, правил і норм, а

[*] за аналогією урядовим рішенням (Постанова Кабінету Міністрів від 03.03.2020 №194) щодо запровадження посади керівника із цифрової трансформації (CDTO - Chief Digital Transformation Officer) у всіх міністерствах, обласних адміністраціях, держкомпаніях, агентствах та інших центральних органах виконавчої влади

[†] За своєю суттю покликаний накопичувати, упорядковувати, зберігати та передавати кращі знання, досвід і практики, у яких відповідна інституція має конкурентні переваги (англ. - competency center або integration competency center). Не тотожний до центру оцінювання та тренування м'яких навичок (англ. - Centre for Skills).

також способів їхньої практичної реалізації. Як і всі сучасні структури, він повинен поєднувати в собі онлайн та офлайн формати.

В онлайн-режимі такий центр компетенцій буде організований як інтернет-платформа, де відомості про відкриту науку представлені в актуальних цифрових форматах: тексти (науково-популярні, оглядові, інструктивно-методичні, правові матеріали); аудіо (підкасти); відео; навчальні курси з використанням аудіо-, відео-, текстового контенту та системою перевірки отриманих знань і набутих навичок; різнопланові консультації загального та спеціалізованого характеру у режимі реального часу або з відтермінуванням зворотного зв'язку; блоги / постійно оновлювані рубрики відомих вітчизняних та зарубіжних фахівців; стандартні набори відповідей на найбільш розповсюджені запитання (FAQ, ПоЗа, ЩДЧ).

Офлайн формат охоплюватиме науково-методичну та навчальну роботу з цільовою аудиторією. Це передбачає, з одного боку, відслідковування кращих практик, а також новітніх норм і стандартів, переклад відповідних зарубіжних матеріалів, їхнє вивчення та адаптацію (у разі потреби) до вітчизняних умов, підготовку рекомендацій та здійснення необхідних заходів щодо впровадження й поширення / масштабування, а з іншого – просвітницьку та освітню діяльність, спрямовану на різні цільові групи (учні, здобувачі вищої освіти, науковці, видавці, аналітики даних, управлінці тощо).

Запровадження інтерактивних тестів допоможе визначати наявний рівень підготовки різних категорій користувачів до роботи в парадигмі відкритої науки та слабкі місця, що потребують додаткової уваги. Створення спеціалізованих курсів підтримає процес набуття необхідних знань та формування відповідних навичок. Просвітницькі матеріали різного формату забезпечать якнайширшу обізнаність суспільства з основами та вигодами відкритої науки, сприятимуть розвитку громадянської науки та популяризації досліджень. Доступна база знань та верифікованих корисних ресурсів з питань відкритої науки і відкритого доступу дозволить усім, хто бажає, долучитись до кращих практик та сучасних рішень, які пропонуються міжнародними організаціями або впливовими інституціями.

Вважаємо логічним формувати такий центр компетенцій на базі наявної загальнодержавної інфраструктури відкритої науки – офіційного веб-порталу Національного репозитарію академічних текстів [6]. Згідно з ухваленими рішеннями Кабінету Міністрів України та Міністерства освіти і науки Нацрепозитарій не може обмежуватись виконанням вузького кола завдань із накопичення, збереження та надання у відкритий доступ інформації наукового та освітнього характеру [7]. Його місія – «зробити максимально доступною для суспільства наукову інформацію України і світу, що сприятиме розвитку освітньої, наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, шляхом поліпшення доступу до академічних текстів та сприяння академічній доброчесності» [8].

Отже, офіційний веб-портал НРАТ може стати «точкою зборки» відкритої науки в Україні, оскільки слугуватиме цілям роботи та навчання, буде джерелом відповідної інформації та важливим засобом комунікації всіх зацікавлених сторін. Це дозволить більш гнучко реагувати на потреби часу, швидко доносити актуальну інформацію практичного спрямування до тих, хто її потребує.

Список використаних джерел

1. UNESCO Recommendation on Open Science. United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. 2021, SC-PCB-SPP/2021/OS/UROS. URL: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000379949.locale=en

2. Research Ethics: The World Bank. DIME Wiki. URL: https://dimewiki.worldbank.org/Research_Ethics#:~:text=Broadly%2C%20ethical%20research%20means%20that,of%20the%20data%20they%20use

3. Research Ethics and New Forms of Data for Social and Economic Research: Working Paper. OECD. 08.11.2016. - 57 p. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5jln7vnpxs32-

en.pdf?expires=1644244789&id=id&accname=guest&checksum=2A6FF11659DFECBB32B9E568 99046067

4. Wilkinson, M. D. et al. The FAIR Guiding Principles for scientific data management and stewardship. 2016. DOI: 10.1038/sdata.2016.18. URL: https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4792175/

5. Competency Center / Information Technology. Gartner Glossary. URL: https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/competency-center

6. Офіційний веб-портал Національного репозитарію академічних текстів. URL: https://nrat.ukrintei.ua/

7. Chmyr O.S. Institutional provision of public access in Ukraine. Науковий вісник Дипломатичної академії України. 2017. Вип. 24(3). С. 126-133. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2017_24(3)_18

8. Про затвердження Регламенту роботи Національного репозитарію академічних текстів: Наказ Міністерства освіти і науки України від 04.07.2018 № 707 (Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 23.07.2018 за № 858/32310). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0858-18#Text

Шевченко Дмитро Валерійович,

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ ТА ЙОГО ОЦІНКА

Сьогодні ринок праці має потребу в кадрах, які прагнули б до навчання протягом всього свого життя. Сучасні професійні освітні установи переглядають свою роль у формуванні людського капіталу. На нашу думку заклади освіти сьогодні повинні формувати не просто спеціалістів, а таких, які матимуть достатньо широку компетенцію, професіоналів здатних мислити поверх наявних кордонів, міняти професію разом з собою, змінюватися разом з професією. Відповідно освоєння нового повинно відбуватися постійно. Безперервна освіта дозволить нарощувати людський капітал, від чого виграє як економіка, суспільство, так і сама людина.

На нашу думку, ефективність використання людського капіталу можна оцінити і за його вкладом в економіку країни. Критеріями оцінки вкладу є наступні показники: індекс продуктивності праці (ІПП), частка високотехнологічних і наукомістких галузей в ВВП, приріст числа високопродуктивних місць, інноваційна активність організацій, частка внутрішніх витрат на дослідження і розробки в ВВП, коефіцієнт винахідницької активності. Так, продуктивність праці в Україні залишається невисокою.

З 2001 по 2008 р відзначалося зростання індексу продуктивності праці та ВВП, а в період світової економічної кризи ці показники різко знизилися, внаслідок падіння доходів організацій та населення. До 2013 р відбулося відновлення показників, але потім ВВП почав неухильно знижувався. Тоді як ІПП вже в 2016 році відзначив зростання, що слід охарактеризувати як позитивне явище.

Міждержавні порівняння продуктивності праці показують, що Україна відстає за цим показником від провідних промислово розвинених країн. Відставання від найближчого конкурента Росії в 3 рази, від Польщі – в 4,5 разів, від Греції – в 5,7 рази та в 7,4 разів від Південної Кореї. Відмітимо, що в цьомуу списку як провідні країни, так і ті, що розвиваються [3].

Так, зростання продуктивності праці в Україні є великою проблемою, оскільки населення працює багато, а доходів отримує мало, так і країна загалом. Це, головним чином, пов’язано із застарілим обладнанням на підприємствах, низькою конкурентоспроможністю продукції та сировинною орієнтацією економіки.

У міжнародній статистиці під високотехнологічною продукцією розуміється продукція аерокосмічної, радіоелектронної промисловості, хіміко-фармацевтичної промисловості, виробництво електронних обчислювальних машин (ЕОМ), офісного обладнання та програмного забезпечення до нього, медична техніка, оптоелектронна техніка, а також виробництво засобів зв'язку.

Розвиток високотехнологічних галузей економіки – провідна конкурентна перевага держави. Як видно з таблиці 1, з 2010 по 2020 рр. Україна почала добувати більше газу та нафти, трохи зросло металургійне виробництво та виробництво одягу. Що стосується високотехнологічної продукції, то тут ситуація погіршилась. Сильно впало виробництво автотранспортних засобів, машин і устаткування, хімічних речовин і хімічної продукції, комп'ютерів, електронної та оптичної продукції [1].

Критичним чинником відтворювального процесу української економіки є стан основних засобів, ступінь зношеності яких невпинно зростає: із 43,7 % у 2000 р. до 60 % у 2020 р. На дуже низькому рівні в Україні перебуває такий відтворювальний ресурс, як амортизація, кошти якої призначені для формування до 70 % капітальних вкладень. Суттєвою проблемою відтворювальної структури української економіки є висока матеріаломісткість виробництва.

Це обумовлено низьким технологічним рівнем виробництва та високими цінами на сировину. Українська економіка характеризується надто високим рівнем енергоємності ВВП. Цей показник в Україні, за оцінками компанії Enerdata, є одним із найвищих серед країн світу, зокрема у 3,8 рази вищим, ніж у країнах ЄС – 27, у 3,2 рази – ніж у сусідній Польщі, в 1,4 рази – ніж у Росії. Такі факти демонструють та пояснюють, чому продуктивність праці падає, а розвиток економіки рухається повільними темпами [2].

Важливим показником оцінки використання людського капіталу вважаємо приріст числа високопродуктивних місць в економіці. Аналіз наведених статистичних даних дозволяє зробити висновок, що динаміка приросту числа високопродуктивних робочих місць негативна. Загалом за 7 років в країні стало на 14% менше офіційних працівників [3].

Дослідження показника в розрізі галузей економіки показало, що найбільше зниження у сфері промисловості, будівництва фінансової та страхової діяльності, а головне – професійної, науково та технічної діяльності, освіти та охорони здоров'я, що є тривожним фактом.

Кількість інноваційно-активних організацій України за період з 2000 по 2019 роки та частка обсягу реалізованої інноваційної продукції за аналогічний період мають негативну динаміку, що дозволяє зробити висновок про неефективне використання людського капіталу, про уповільнення процесу переходу до інноваційної економіки. Це багато в чому обумовлено об'єктивними причинами, зокрема кризовими явищами у вітчизняній економіці.

Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки. Людський капітал в Україні відрізняється полярністю і асиметричністю розвитку і поки не здатний забезпечити стійке економічне зростання. Водночас, становлення і розвиток творчої особистості, вміння впроваджувати і приймати інновації у своїй роботі і є одним з ключових ресурсів успішного і швидкого розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ds/kn/kn_u/kn0318_u.html (дата звернення: 08.11.2021).

2. Майбутнє ринку праці. Протиборство тенденцій, які будуть формувати робоче середовище в 2030 році. URL : https://www.pwc.com/ua/uk/survey/2018/workforce-of-the-future-ukr.pdf (дата звернення: 08.01.2020).

3. Державне регулювання зайнятості (2020). URL : https://library.if.ua/book/108/7279.html (дата звернення:19.02.2020).

Шевчук Анна Леонідівна,
асистентка кафедри готельно-ресторанної справи та туризму
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ

Зростаюча роль оборотних засобів у сучасних умовах господарювання, обумовлена впливом ринкових факторів, насамперед змінного попиту на продукцію та неритмічністю промислового виробництва, викликає необхідність дослідження категорії оборотних засобів та уточнення їхнього складу. Наукове обґрунтування та виявлення сутності економічного явища сприяє виробленню та ефективної реалізації управлінських рішень. Тому методологічні основи управління виробничими запасами як основним елементом оборотних засобів у виробничо-господарській діяльності повинні ґрунтуватися на використанні відповідних економічних категорій, що враховують особливості функціонування ринкового господарства.

Запаси є одним із найважливіших чинників забезпечення сталості та безперервності відтворення. Безперервність виробництва вимагає, щоб постійно знаходилися на складах у достатній кількісті сировина та матеріали для задоволення потреб виробництва в будь-який момент їхнього використання. Тому необхідність безперебійного постачання виробництва в умовах безперервності попиту та постійних поставок зумовлює створення в організаціях виробничих запасів [1, с. 216].

Багатоаспектність ролі та функцій матеріальних запасів у сучасній економіці, різноманіття їхніх форм і видів не дозволяють визначити цю категорію однозначно; і в окремих визначеннях, як правило, акцентується увага на якихось окремих їхніх ключових характеристиках. Нижче наведено три визначення матеріальних запасів (з позицій економічної теорії, практичної діяльності, теорії фінансів та бухгалтерського обліку), кожне з яких по-своєму є правильним, але не відображає всієї повноти характерних ознак цієї економічної категорії та одного з об'єктів управління в логістичному менеджменті.

З практичних позицій, матеріальні запаси – це частина матеріальних і товарних ресурсів, які є такими, що перебувають на різних стадіях виробництва та обігу продукції виробничо-технічного призначення, предмети споживання та інші товарно-матеріальні цінності, що очікують введення в процес виробничого споживання, транспортування або продажу.

З погляду бухгалтерського обліку, матеріальні запаси – це частина оборотних активів суб’єктів економіки (підприємств, фірм, організацій, індивідуальних підприємців та ін.), які існують у матеріальній формі і формуються з допомогою їхніх оборотних засобів.

Створюючи матеріальні запаси, підприємство керується такими основними мотивами:

– можливість коливання попиту;
– сезонні коливання попиту на деякі види товарів;
– знижки на купівлю великої партії товарів;
– спекуляції зі зростанням цін;
– зниження витрат, пов’язаних з розміщенням та доставкою замовлення;
– зниження витрат, пов’язаних із виробництвом одиниці виробу;
– можливість рівномірного здійснення операцій з виробництва та розподілу;
– можливість негайного обслуговування покупців;
– зведення до мінімуму простоїв виробництва через відсутність запасних частин;
– спрощення процесу управління виробництвом [2, с. 118].

За вказаними вище причинами підприємства, які належать до будь-якої галузі виробництва, віддають перевагу створенню запасів, оскільки в іншому разі збільшуються витрати обігу та зменшується прибуток.

Нині існує безліч визначень сутності запасів як економічної категорії, що значною мірою пов’язано зі зміною ролі та значення запасів у ринкових умовах. Різні підходи до

обґрунтування економічної категорії «запаси» зумовили кілька напрямів вивчення її сутності та змісту. У класичній економічній теорії запаси у сфері виробництва розглядаються як авансовані кошти, що надалі змінюють свою первісну натурально-речову форму і які послідовно переносять свою вартість у процесі обороту капіталу.

Таким чином, беручи участь в обороті та висловлюючи частку капітальної вартості, запаси відіграють істотну роль у кругообігу функціонуючого у виробничому процесі капіталу.

Залежно від характеру переробки предметів праці розрізняють сировину та основні матеріали, що формують виробничі запаси підприємства. У свою чергу, сировина для використання в технологічних процесах машинобудівного виробництва може бути одержана в добувній промисловості в первинному вигляді (руда, паливо, будівельні матеріали) або в обробних галузях як продукт їхньої переробки (чавун, сталь, прокат чорних та кольорових металів, пластмаси, хімічні матеріали). Окрім основних сировини та матеріалів, у промисловому виробництві використовують допоміжні матеріали, що споживаються засобами праці (паливо, мастильні матеріали); що додаються до основних матеріалів, щоб отримати нові продукти та провести речові зміни в основних матеріалах; сприяють виконанню операцій (паливо для виробничих приміщень тощо).

Стабільність зовнішніх факторів, розвиненість міжгалузевих господарських зв'язків забезпечувало підприємство необхідним обсягом замовлень, що дозволяло формувати план потреби в матеріальних ресурсах. Планування матеріального постачання було спрямовано на постійних постачальників, що дозволяло забезпечити дотримання термінів поставки. Розмір оборотних засобів підприємства визначався одноденними витратами в натуральному виразі з урахуванням термінів поставки. Для забезпечення безперервності технологічного процесу період накопичення запасу збільшувався на страхову норму, яка є резервом у разі затримки чергової поставки. Розмір страхового запасу для підприємства формувався незалежно від режиму постачання матеріальних запасів. У разі своєчасного постачання такий підхід не дозволяв коригувати величину страхового запасу, що призводило до відволікання активів підприємства з обороту.

У сучасних умовах господарювання особливістю одиничного та дрібносерійного типу виробництва є висока мобільність номенклатури своєї продукції, внаслідок залежності від попиту та частих коригувань програми випуску виробів з відповідним уточненням матеріальних потреб. Водночас, під час виробництва одиничних замовлень є недоцільним відволікання коштів на формування страхового, підготовчого та резервного запасу.

Список використаних джерел

1. Гайванович Н. В. Логістична концепція побудови системи дистрибуції товарів. *Механізм регулювання економіки: міжн. наук. журнал*. 2011. № 3 (52). Т. 2. С. 162-169.

2. Грицина Л.А., Кошівська М.В. Сучасний стан та перспективи розвитку транспортної логістики України. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 18. С. 11–18.

3. Денисенко М. П. Організація та проектування логістичних систем. К. : Центр учбов. літ-ри, 2010. 336 с.

Щепанський Едуард Валерійович,
завідувач кафедри публічного управління та адміністрування
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова,
доктор наук з державного управління, доцент,

Діль Ганна Володимирівна,
старша викладачка кафедри публічного управління та адміністрування
Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

СПЕЦИФІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

У період економічних глобалізаційних змін конкурентоспроможність стає обов'язковим критерієм ефективного розвитку ринку готельних послуг. У процесі конкурентної боротьби підприємства готельного господарства шукають шляхи задоволення запитів споживачів готельних послуг з урахуванням раціонального використання ресурсів. Ринок готельних послуг відрізняється високим рівнем конкуренції поряд із ринком туристичних послуг. Конкурентоспроможність у сучасних ринкових умовах розглядається з погляду споживачів, тому маркетингова діяльність є важливим етапом підвищення конкурентоспроможності підприємства. Саме до завдань маркетингу входить аналіз ситуації над ринком, визначення конкурентного становища та розробка рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Розвиток ринкових відносин, загострення конкуренції в індустрії гостинності висувають на перший план питання підвищення конкурентоспроможності готельних підприємств. Від того, як вирішуватимуться проблеми конкурентоспроможності та якості продукції й послуг, залежатиме стабільність та економічне майбутнє цієї галузі.

Динаміка розвитку готельного сектору в Україні схильна до впливу загальносвітових векторів і багато в чому повторює їхні тенденції. Зростаюче значення готельного бізнесу у світовій економіці обумовлено кардинальними змінами у структурі всього комплексу галузей. За останні 20 років частка сфери послуг у загальному обсязі ВВП суттєво зросла, при цьому обсяги матеріального виробництва демонструють тенденцію до скорочення.

Конкурентоспроможність підприємств готельного господарства грунтується на понятті конкуренції на ринку суб'єктів господарювання. Практика ведення сучасного бізнесу доводить, що без вивчення конкурентів та конкурентного середовища неможливо забезпечити успіх підприємства в досягненні провідних ринкових позицій та їхнє тривале ефективне функціонування. Конкуренція є необхідною умовою існування ринку готельних послуг, де стикаються інтереси виробників послуг.

Визначенню сутності поняття «конкурентоспроможність готельних послуг» присвячено небагато наукових праць. Так, А.В. Жуков під конкурентоспроможністю готелю розуміє здатність та можливість засобу розміщення здійснювати діяльність з надання готельних послуг в умовах ринку, а також мати переваги перед готелями конкурентами та за рахунок цього отримувати додатковий прибуток, що спрямовується як на розвиток готелю та його кадрового складу, так і на забезпечення якісного обслуговування клієнтів готелю [1]. На думку вчених Н. М. Кузнецової та С. Г. Нездойминова «конкурентоспроможність готельного підприємства – це узагальнювальна характеристика стійкості підприємства, обумовлена ефективністю використання наявного ресурсного потенціалу, здатністю надавати привабливі за ціновими та нецiновими характеристиками послуги, можливістю адаптуватися до змін динамічного конкурентного середовища» [2].

На основі проведеного системного аналізу понятійно-категоріального апарату визначимо поняття «конкурентоспроможність готельних послуг» таким чином: конкурентоспроможність готельних послуг – це здатність готельних послуг досягати успіху в конкурентній боротьбі за рахунок володіння найкращими конкурентними перевагами (ціна за номер, безпека, умови розміщення, розташування, якість обслуговування, наявність

додаткових послуг, імідж тощо) порівняно з готельними послугами інших підприємств одного класу.

Відповідно до запропонованого визначення поняття «конкурентоспроможність готельних послуг» із загальної кількості підприємств у визначеній ринковій ніші доцільно виділити ті, які мають схожість за основним параметрам. Пропонується використовувати такі критерії оцінки для порівняльної характеристики підприємств готельного господарства усередині однієї стратегічної групи, а саме: класність (кількість зірок), цінова політика, асортиментна політика, умови розміщення, розташування підприємства, якість обслуговування та імідж.

Оцінку показників можна провести за п'ятибальною системою і таким чином виявити рівень якості наданих готелями однієї стратегічної групи послуг та характеристики, що створюють для готельного підприємства конкурентні переваги. Сукупність факторів, що впливають на конкурентоспроможність готельного підприємства, сформуємо таким чином:

– фактори, засновані на внутрішній діяльності готельного підприємства (кадрове та ресурсне забезпечення, репутація або імідж готеля, фінансовий стан, система менеджменту, місцезнаходження);

– фактори, що ґрунтуються на характеристиках готельної послуги (асортимент, ціна, структура та стан номерного фонду, наявність структурних підрозділів сфери сервісу, інженерно-технічне та господарське забезпечення послуги, безпека послуги);

– фактори, що характеризують обслуговування (виконання норм професійної етики та культури обслуговування, організація основних процесів технологічного циклу обслуговування гостей, дотримання вимог стандартів обслуговування);

– фактори, засновані на маркетинговій діяльності готельного підприємства (цінова та асортиментна політика, PR та зв'язки з громадськістю, рекламна політика).

З урахуванням цієї сукупності факторів, пропонуємо конкурентоспроможність готельних послуг оцінювати за допомогою системи таких показників:

– показники, що характеризують якість послуги (ступінь задоволення вимог споживача, рівень якості обслуговування, коефіцієнт категорійності, рівень споживчої вартості);

– маркетингові показники (відомість бренду готелю, ефективність рекламних заходів, ефективність каналів збуту, коефіцієнт зростання ринкової частки готельного підприємства);

– економічні показники (ціна готельної послуги, ціна обслуговування).

Науковці А. Коротков, Ю. Єленєва та В. Реутов запропонували реалізувати етапи забезпечення конкурентоспроможності будь-якого підприємства залежно від рівня управління [3;4].

Основна мета першого етапу – це підвищення конкурентоспроможності готельних послуг за рахунок досягнення конкурентних переваг готельним підприємством; другого – збільшення рентабельності надання готельних послуг за рахунок резервних переваг та фінансово-економічного стану готелю; третього – збільшення вартості підприємства за рахунок застосування ефективного менеджменту, тобто формування бренду та підвищення інвестиційної привабливості.

Таким чином, у сучасних умовах посилення конкуренції на ринку операторів готельних послуг, підвищення вимог споживачів до асортименту та якості послуг, що надаються готельними підприємствами, зниження попиту на готельні послуги внаслідок негативного впливу геополітичних та соціально-економічних факторів дуже важливо розробити науково-обґрунтовані критерії якості готельних послуг.

Список використаних джерел

1. Жуков, А.В. Обеспечение конкурентоспособности гостиничных услуг на основе применения инсентив-программ : дис. … канд. экон. наук : 08.00.05. Гос. университет упр. М., 2014. 172 с.

2. Кузнєцова Н. М., Нездоймінов С. Г. Регіональний вимір розвитку туристичного та готельного бізнесу : монографія. Одеса: Астропринт, 2010. 256 с.

3. Коротков А. М., Еленева Ю. Я. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2001. № 6. С. 59-68.

4. Реутов В. Конкурентоздатність підприємства: критерії, показники і методики оцінювання. *Економіка та держава*. 2006. № 5. С. 65-67.

Щепанський Едуард Валерійович,

завідувач кафедри публічного управління та адміністрування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова доктор наук з державного управління, доцент,

Тригуба Тетяна Вікторівна,

старша викладачка кафедри публічного управління та адміністрування Хмельницький університет правління та права імені Леоніда Юзькова, магістерка з туризму

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ

В Україні туризм став одним із напрямів розвитку господарства в багатьох регіонах. Розвиток внутрішніх форм туризму та рекреації, в тому числі і сільського туризму, набуває особливої значущості для соціально-економічного добробуту територіальних громад, які утворились у країні після проведення реформи децентралізації. Світова пандемія коронавірусної інфекції (COVID-19) лише сприяла підвищеній увазі до цього сегменту туристичного ринку. Пандемія коронавірусу стимулювала до переорієнтації туристичного потоку з міських дестинацій у сільську місцевість та новий виток розвитку сільського туризму в Україні. За таких умов важливим постає питання вивчення зарубіжного досвіду організації сільського туризму та впровадження позитивних моделей сільського туризму в територіальних громадах, які за умов децентралізації стали повноправними й самостійними суб'єктами соціально-економічного розвитку.

Туризм як соціально-економічне явище в цілому та зокрема сільський туризм виступає частиною територіальної соціально-економічної системи і має належність до конкретного географічного простору (кореспондованого з поняттям сільської місцевості), що об'єднаний внутрішніми речовинними, енергетичними та інформаційними зв'язками з усіма іншими підсистемами територіальної соціально-економічної системи. На основі цих зв'язків досягається економічна та соціальна ефективність спільного функціонування всіх підсистем територіальної соціально-економічної системи як цілого.

Дослідження сільського туризму як одного з видів туризму не має відкритого характеру у вітчизняних концепціях про туристично-рекреаційне районування, а скоріше має опосередкований характер. Опосередкованість виявляється в пізнанні іншого об'єкта географічного простору – сільської місцевості.

Вперше визначення явища сільського туризму було сформульовано в 1986 р., яке в найпримітивнішій формі дано комісією європейського економічної спільноти (Commission of the European Communities) як «будь-яка діяльність туризму, що відбувається в сільській місцевості» [1].

Визначення сільського туризму, прийняте у країнах Європейського Союзу (EU) таке: це відпочинок, який, перш за все, мотивований бажанням, тісно познайомитися із сільською місцевістю, місцевими жителями, спадщиною та способом життя населення. Відпочинок повинен бути, перш за все, заснований на ресурсах сільської місцевості, який відрізняється від турів вихідного дня щодо огляду пам'яток [2].

Основні детермінанти сільського туризму в територіальній організації суспільства визначені Всесвітньою туристичною організацією (UNWTO). З погляду підходу Всесвітньої

туристичної організації, про сільський туризм можна вести мову в ситуації, коли туристичний продукт складається з самої культури та можливості безпосереднього особистого контакту рекреанта (туриста) з культурним ландшафтом, способом життя, традиціями та повсякденністю місцевого населення [3].

Як показує практика функціонування міжнародних інституцій, важливим є розуміння термінів та понять, закріплених на законодавчому рівні. В Україні існує законопроект «Про сільський та сільський зелений туризм», в якому ці поняття розмежовуються. Так, зокрема, під сільським туризмом розуміється «відпочинковий вид туризму, що передбачає тимчасове перебування туристів у сільській місцевості (селі)»; тоді як «сільській зелений туризм – відпочинковий від сільського туризму, пов'язаний з перебуванням туристів в власному житловому будинку сільського господаря, окремому (гостьовому) будинку або на території особистого селянського (фермерського) господарства» [4].

Становлення європейського сільського туризму розпочалося у 1970-х роках і тривало приблизно 20 років. На початку 1990-х років європейські країни були лідерами з надання послуг у сільській місцевості, за межами великих міст. Статистика показує, що 68% західних європейців проводять відпустку у власній країні та 20% в інших європейських державах-членах ЄС. З них 25% (тобто один турист з чотирьох) проводить свою відпустку в сільській місцевості з урахуванням економічного погляду (низькі ціни), а також керуючись якістю перебування [5].

У європейських країнах сільський туризм посідає друге місце після пляжного напрямку та забезпечує до 30% прибутку туристичного комплексу. Сільському туризму віддають перевагу від 12 до 30% туристів у світі за даними Європейської федерації «EUROGITES». Загальний дохід туристичної галузі від сільського туризму становить середньому 10–20%. Сільський туризм має 15% ліжко-місць, на яких можуть одночасно розміститися 6,5 млн туристів [5].

Становлення сільського туризму як форми сталого розвитку сільських територій у європейській практиці пройшло кілька еволюційних етапів і були сформовані підходи до його організації. Стартап розвитку сільського туризму у Європі, в тій формі, в якій він існує, покладено у Франції у 1951 р. у типовому французькому селі Chandal ala Javie Provence. Французькі фермери почали першими надавати туристичні послуги з урахуванням малого готельного господарства. Організація сільського туризму на базі малого готельного господарства представляла соціально-економічну програму розвитку депресивних територій за рахунок переведення частини сільського населення із сфери виробництва у сферу послуг. Так, з'явилася перша модель сільського туризму, що панує у Європі – це західноєвропейська модель. Так, у країнах Західної Європи основний мотив пов'язаний із кризою в аграрній сфері, погіршенням життя сільського населення, депопуляцією та деградацією сільських регіонів. Основна мета – це створення альтернативного джерела зайнятості в сільській місцевості.

У країнах Східної Європи, навпаки, курс розвитку несільськогосподарського сектору національної економіки сільського туризму був узятий з метою реорганізації туристичної галузі, а саме, розосередження туристичних потоків із традиційних центрів відпочинку на внутрішні екологічно чисті території.

Єдина країна, яка територіально належить до країн Західної Європи, однак розвивається за іншою моделлю, є Великобританія. У Великобританії отримала розвиток друга значуща модель сільського туризму Європи – це модель, що працює за схемою «bed&breakfast» або англо-американська модель, яка передбачає створення засобів розміщення прийому в невеликих позаміських поселеннях туристів. Мета – надання ночівлі та сніданку в сільській місцевості для туристів (наприклад, туристи, які відправилися в похід тривалістю 5–7 днів, переміщаючись за територією, можуть перекусити в цих закладах).

Звернемося до ситуації в нашій країні, що склалася в цьому сегменті ринку туристичних послуг. Процес інституціоналізації сільського туризму в регіонах країни перебуває у незавершеній стадії. Хоча варто констатувати, що регіональна та місцева влада виявляє інтерес до інституту сільського туризму у вигляді розробки локальних концепцій

функціонування туризму в регіонах. Як показав аналіз, сільський туризм у регіонах країни вибудовується на базі таких моделей:

– побудова за європейськими аналогами (5% від загальної кількості підприємств, які функціонують на ринку з надання туристичних послуг у сільської місцевості);

– побудова на базі наявних фермерських та особистих підсобних господарств (55% від загальної кількості підприємств);

– створення сільських гостьових будинків або гостьових комплексів. У цьому контексті йдеться про такі проєкти сільського туризму як створення агротуристичних комплексів, створення сільських музеїв, етноселищ, відродження сільських садиб, агросадиб тощо.

Таким чином, сільський туризм у Європі утвердився у вигляді двох основних моделей. Перша модель сільського туризму є «мале готельне господарство», має поширення в країнах, у яких концепція «ферма» пов'язана із сільськогосподарською діяльністю. Друга модель «bed&breakfast». Розвиток сільського туризму як форми сталого розвитку сільських територій у європейських країнах, є великою програмою переведення частини сільського населення зі сфери виробництва у сферу надання послуг. В Україні інституціоналізація цього сегменту ринку в незавершеній стадії, є поодинокі приклади в регіонах країни, які надають послуги у сфері сільського туризму.

Список використаних джерел

1. Commission of the European Communities: 1986, Action in the field of tourism, Bulletin of the European Communities, Supplement 4/86, European Commission, Brussels.

2. Mckercher B. A citation analysis of tourism scholars – School of Hotel and Tourism Management. *Tourism Management*. 2008. T.29. P. 1226–1232.

3. World Tourism Organization (WTO). 2004. Rural Tourism in Europe: Experiences, Development and Perspectives, Paperback – January 1, 2004.

4. Про сільський та сільський зелений туризм : Проєкт Закону України від 04.03.2021 р. № 5206. URL : https://ips.ligazakon.net/document/JI04552A?an=3

5. Социально-экономическая география. *Вестник Ассоциации Российских географов обществоведов. Вестник АРГО* / под. общ. ред. А.Г. Дружинина. М.: 2016. №5. С. 229–233.

Шпуганич Анастасія Вікторівна*,

здобувачка вищої освіти на магістерському рівні факультету управління та економіки Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ІНСТРУМЕНТИ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Управління кредитною діяльністю – один з найважливіших складників банківського менеджменту. Вона безпосередньо впливає на ефективність діяльності банку, його реальні можливості працювати в сучасному конкурентному середовищі.

Основними завданнями управління кредитним портфелем банку є забезпечення якості кредитного портфеля; своєчасне виявлення та адекватна оцінки факторів, що впливають на рівень кредитного ризику; оптимізація кредитного портфеля з погляду кредитних ризиків, складу клієнтів і структури позик; визначення рівня кредитоспроможності позичальників; попереднє виявлення проблемних позик; оцінювання достатності створюваного резерву і його своєчасного коригування; забезпечення диверсифікації кредитних вкладень, їхньої ліквідності і дохідності.

* Науковий керівник - Самарічева Тетяна Анатоліївна, доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук

Слід відзначити, що управління кредитним ризиком займає чільне місце в загальному управлінні ризиками та управлінні кредитним портфелем банку. Метою політики управління ризиками є їхня ідентифікація, оцінка, аналіз, моніторинг та управління. Реалізується вона через упровадження засобів контролю за ризиками, встановлення лімітів їхнього допустимого рівня, здійснення постійного моніторингу та контролю за дотриманням установлених тригерів та бенчмарків, а також через проведення періодичного стрес-тестування.

Політика управління кредитним ризиком передбачає виконання поставлених мети та завдань за рахунок застосування певного набору методів та інструментів управління кредитним ризиком, які дозволяють виявляти кредитні ризики на етапі прийняття кредитного рішення, контролювати їхній рівень у процесі проведення моніторингу позичальника та кредитного портфеля комерційного банку, прогнозувати можливий рівень кредитного ризику на перспективу та знаходити способи його оптимізації та мінімізації.

Розглянемо основні інструменти та методи управління кредитним портфелем банку на прикладі АТ «Ідея Банк». Так, для запобігання критичних утрат унаслідок виникнення кредитного ризику цей комерційний банк здійснює постійний контроль дотримання нормативних значень кредитного ризику, встановлених Національним банком [1]. Станом на 31 грудня 2020 року норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), який визначається як зіставлення суми всіх вимог банку до контрагента або групи пов'язаних контрагентів та всіх фінансових зобов'язань, наданих банком щодо контрагента або групи пов'язаних контрагентів, до регулятивного капіталу становив 11,11% при нормативному значенні не більше 20% (станом на 31 грудня 2019 року – 5,90%) [2].

Зважаючи на структуру портфеля фінансових інструментів (здебільшого, невеликі кредити фізичним особам), у АТ «Ідея Банк» немає можливості без надмірних витрат чи зусиль одержувати іншу інформацію, ніж про протремінування боргу, для визначення того, чи зазнав кредитний ризик за фінінструментом значного зростання з моменту первісного визнання. Тому, станом на кожну звітну дату АТ «Ідея Банк» розподіляє всі фінансові інструменти на три стадії знецінення за такими ознаками:

- стадія 1 (з моменту початкового визнання значного зростання кредитного ризику не спостерігається) – борг за фінінструментом непротермінований або з протермінуванням погашення не більше 30 днів;
- стадія 2 (з моменту початкового визнання спостерігається значне зростання кредитного ризику, але без ознак дефолту) – борг за фінінструментом протермінований від 31 до 90 днів включно (для господарської ДЗ – термін календарних днів визнання в балансі АТ «Ідея Банк» не перевищує 90 днів);
- стадія 3 (з моменту початкового визнання відбулись об'єктивні події дефолту) – борг за фінінструментом протермінований понад 90 днів або наявна інформація про боржника: неспроможність забезпечити у повному обсязі виконання зобов'язань перед АТ «Ідея Банк» та/або банкрутство.

На Стадії 1 оціночні резерви формуються під кредитні збитки, що очікуються за фінансовим інструментом протягом наступних 12 місяців, на стадіях 2 та 3 – під кредитні збитки, що очікуються протягом всього строку дії фінансового інструменту.

На груповій основі АТ «Ідея Банк» оцінює кредитні збитки за такими фінансовими інструментами:

- гривневі кредити на поточні потреби, що надані фізичним особам, які обліковуються за амортизованою собівартістю – група Cash_RL;
- гривневі кредити на поточні потреби, що надані фізичним особам, які обліковуються за амортизованою собівартістю – група Cash_RH;
- гривневі кошти на вимогу фізичних осіб – теж належать до Cash_RL;
- гривневі кредити на поточні потреби, що надані фізичним особам, які обліковуються за амортизованою собівартістю – група Car;
- зобов'язання з кредитування, що надані клієнтам – група Ir_Ob.

АТ «Ідея Банк» використовує різні методи управління кредитним ризиком, зокрема це: обмеження ризику; створення резервів під знецінення; гарантування; лімітування; диверсифікація кредитного ризику; прийняття ліквідного забезпечення; опрацювання принципів і процесів оцінки кредитного ризику, впровадження та вдосконалення інструментів оцінки ризику; розвитку інформаційних інструментів, які автоматизують процес оцінки кредитного ризику; прийняття ризику – створення централізованої системи прийняття кредитних рішень в банку.

Таким чином, якість кредитного портфеля комерційного банку істотно залежать від ефективного управління кредитним ризиком, що передбачає ідентифікацію ризику, його кількісну оцінку; аналіз його впливу на діяльність банку; встановлення допустимого рівня ризику, планування діяльності; надання рекомендацій, розпоряджень; моніторинг ризиків та звітування.

Список використаних джерел

1. Про схвалення Методики розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні. Рішення правління Національного банку України від 15.12.2017 року № 803-рш URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr803500-17#Text.

2. Річна фінансова звітність АТ «Ідея Банк» за 2020 рік. URL : https://cutt.ly/rYY2k4O.

Юричина Ірина Анатоліївна,

викладачка-стажистка кафедри публічного управління та адміністрування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

Місцевим бюджетам відводиться чільне місце в системі суспільних фінансів, оскільки вони є підґрунтям функціонування місцевого самоврядування та гарантують фінансування сфер, які зачіпають інтереси широких верств населення: соціальний захист, освіта, культура, житлово-комунальне господарство. Крім того, за допомогою наявних фондів грошових коштів органи місцевої влади покликані вирішувати проблеми певних адміністративно-територіальних одиниць, забезпечувати соціально-економічний розвиток територій, стимулювати пожвавлення підприємницької діяльності, що в результаті повинно стати основою покращення рівня життя населення.

Доходи місцевих бюджетів – це економічні відносини, які виникають у процесі формування фінансових ресурсів на регіональному рівні та призначені для реалізації функцій і завдань органів місцевого самоврядування [1, с. 662].

На сьогодні позитивні результати щодо реформування місцевих бюджетів ще не дають підстав для висновку про суттєві зрушення у фінансово-бюджетній сфері, в якій залишається низка невирішених питань. Бюджетна політика у сфері міжбюджетних взаємовідносин недостатньо ефективно впливає на соціальний розвиток та економічне зростання територій як передумови підвищення життєвого рівня та добробуту населення. Має місце недостатній рівень фінансового забезпечення місцевих бюджетів, високий рівень їхньої дотаційності, широкий перелік задекларованих державою соціальних зобов’язань; нерівномірність темпів соціально-економічного розвитку територій. У цілому система формування місцевих бюджетів ще не відповідає достатньою мірою вимогам стратегічних завдань соціально-економічного розвитку територій та країни в цілому.

Покращення якісного рівня системи формування місцевих бюджетів можливе за умови удосконалення механізму розподілу функцій та повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування на засадах збалансування загальнодержавних і територіальних інтересів. Основні зусилля бюджетної політики щодо реформування місцевих бюджетів в Україні повинні бути спрямовані на удосконалення системи

формування місцевих бюджетів, управління фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування, досягнення реальної збалансованості бюджетної системи.

Важливу роль у бюджетному процесі відіграє прогнозування та планування дохідної частини місцевих бюджетів. Якість цього процесу визначає обсяг коштів, залучених для забезпечення виконання функцій і завдань, покладених на органи місцевого самоврядування. Зміцнення дохідної частини місцевих бюджетів потребує аналізу результатів та перспектив соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. Виваженість і результативність прогнозування та планування доходів місцевих бюджетів здійснює визначальний вплив на обсяги бюджетних видатків.

Важливою умовою підвищення ефективності міжбюджетного регулювання є розподіл видаткових зобов'язань на основі науково-обґрунтованої оцінки їхньої ефективності та за наявності ресурсів для їхнього гарантованого виконання в межах прийнятих бюджетних обмежень, забезпечення збалансованості бюджету, перехід до середньострокового бюджетного планування всіх рівнів бюджетів. Завдяки комплексному підходу до визначення пріоритетних напрямів бюджетної політики можливо здійснити ефективний перерозподіл дохідних джерел та видаткових повноважень.

З метою проведення ефективної бюджетної політики у сфері міжбюджетних відносин потрібен підхід, який би інтегрував тенденції та особливості соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. Водночас бюджетна система є адаптивним механізмом, спрямованим на забезпечення адекватності регулятивних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища. Зважаючи на трансформаційні процеси розвитку вітчизняної економіки вагомим є питання визначення напрямів розвитку механізму регулювання міжбюджетних відносин в Україні.

Доцільним є подальше посилення системності та послідовності в реалізації бюджетної політики щодо децентралізації, визначення оптимальної структури дохідної частини місцевих бюджетів різних рівнів. Децентралізація певним чином сприяє макроекономічній стабілізації та уповільненню зростанню видатків бюджету, крім цього, одним із важливих аспектів цього є створення умов для економічної конкуренції між адміністративно-територіальними одиницями. Важливим напрямом є розробка бюджетної стратегії із врахуванням циклічності економічного розвитку, бюджетно-податкової збалансованості, реформування місцевих бюджетів позитивним чином вплинуть на ефективність бюджетної системи.

Раціональним є вдосконалення інституційного середовища формування дохідної частини місцевих бюджетів, посилення взаємозв'язку податкового регулювання із циклічністю економічного розвитку. Зміцнення рівня фінансового забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування за рахунок власних доходів – це передумова для підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів, підвищення стабільності та передбачуваності доходів місцевих бюджетів та створення умов для оптимізації взаємовідносин між суб'єктами бюджетного процесу.

Вважаємо, що для зміцнення доходної бази місцевих бюджетів необхідно:

- визначити оптимальний розмір частки трансфертів, цільових субвенцій у трансфертах із державного бюджету;
- раціональний розподіл видаткових зобов'язань із місцевого бюджету;
- окрім субсидування для фінансування капітальних видатків, використовувати різноманітні позики (наприклад, облігаційні позики, міжбюджетні позики, кредити фінансово-кредитних установ);
- до складу місцевих податків віднести ті, що мають постійний та вагомий характер (наприклад, податок на доходи фізичних осіб, податок на розкіш);
- обсяг місцевих податків повинен бути пов'язаний із рівнем надання місцевих послуг;
– розвивати альтернативні джерела наповнення місцевих бюджетів через упровадження неподаткових зборів (наприклад, оренда майні бюджетних установ);
- обмежити роль державних дотацій та субвенцій, що мають вплив із боку держави на розвиток місцевого самоврядування [2, с. 421-426].

Отже, місцеві бюджети є вагомим складником системи державних фінансів, їхня збалансованість, оптимальність є однією з умов економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць; рівень фінансового забезпечення місцевих бюджетів достатньо суттєво впливає на структурні перетворення у галузях економіки та соціальній сфері. Тому від якості та своєчасності прийняття рішень щодо видаткової частини місцевих бюджетів, децентралізації управління бюджетними коштами залежить збалансованість бюджетної системи та результативність бюджетного регулювання, і найголовніше, підвищення рівня життя населення, яке, у свою чергу, вимагає посилення результативності використання бюджетних коштів.

Список використаних джерел

1. *Коренюк Л.В.* Особливості формування місцевих бюджетів на регіональному рівні. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 17. С. 662–664.

2. *Фрунза С.А.* Особливості формування та використання місцевих бюджетів в Україні та в інших країнах світу. 2020. Вип. 40. С. 421-426. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr_2020_40_74

Яворська Ольга Францівна,

здобувачка вищої освіти на магістерському рівні
факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Успішна діяльність страхових компаній залежить від рівня їхньої фінансової стійкості та платоспроможності. Лише за умови відповідного рівня платоспроможності страхові компанії здатні впроваджувати позитивні зміни для нормального функціонування та забезпечення зростання власного фінансового потенціалу. Тому і в Україні забезпечення платоспроможності страховиків – одне з пріоритетних завдань, особливо з урахуванням інтенсифікації багатоманітних і різноспрямованих процесів, які супроводжують економічні зміни [3, с.10-11].

Механізм забезпечення платоспроможності страхової компанії передбачає збільшення фактичного запасу платоспроможності, що можна забезпечити завдяки таким заходам:

– вдосконалення структури формування активів у частині обсягу власного капіталу та забезпечення майбутніх платежів і витрат страхової компанії;

– збільшення обсягів страхових резервів, використання яких може збільшити суму нерозподіленого прибутку та ліквідувати непокриті збитки;

– у структурі активів доцільно буде перерозподілити фінансові ресурси із статті «грошові кошти та їхні еквіваленти» у статтю «довгострокові фінансові інвестиції» та «поточні фінансові інвестиції» [2,с.23].

Оскільки важлива позитивна маржа між фактичним і нормативним запасами платоспроможності страхової компанії, то важливим є врахування також і резервів довгострокових зобов’язань. Ці резерви входять до складу страхових резервів разом із резервом належних виплат страхових сум.

Для визначення напрямів покращення управління платоспроможністю страховика важливо визначити внутрішні та зовнішні чинники, за рахунок яких можна підвищити здатність страховика вчасно та повністю розраховуватись за своїми зобов’язаннями [1,с.173].

Цікавою пропозицію для страхової компанії для підвищення показника рентабельності продажу могла б стати співпраця з автосалонами, в контексті депозит в автосалоні. Тобто страхова компанія, маючи достатній рівень вільних коштів у розпорядженні для інвестиційної діяльності, може виділити суму на рахунок автосалону,

який буде ними розпоряджатись на свій лад. Проте в цей час автосалон зобов'язується на цю суму укласти договори страхування щодо КАСКО з відповідною комісійною винагородою.

Наприклад: при вкладенні в автосалон страховою компанією 10 000 000 гривень, за умови 30% комісійної винагороди, страхова на кінець дії договору отримає 10 000 000 гривень здійснених платежів за договорами КАСКО, що збільшує портфель страхування за добровільними видами страхування, а також 3 000 000 гривень комісійних винагород.

Отже, чистий прибуток страхової компанії збільшується на 2 250 000 гривень, так як комісійні винагороди відповідно до законодавства оподатковуються за ставкою 25% (3 000 000 – 25% = 2 250 000).

Тому:

Таблиця 1. Розрахунок рентабельності продажу

Показник	Початковий показник	Ефакт	Ефективність від запровадження пропозиції
Чистий прибуток	1393	1618	+225
Рентабельність продажу	0,34	1,84	+1,5

*Примітка. складено автором**

З таблиці ми бачимо ефект збільшення рентабельності продажу страхового продукту за запропонованим варіантом, що може бути допоміжним фактором у зміцненні та покращенні фінансового стану страхової компанії.

Платоспроможність страхової компанії також виявляється у здатності компанії покривати раптові потреби у грошових коштах. У теперішніх умовах господарювання існує два способи покриття незапланованих збитків, наприклад коли потреби у фінансових ресурсах можна чітко спланувати, незапланована потреба у фінансових ресурсах може бути перекрита короткостроковими банківськими кредитами. Перевагами такого методу є те, що це дозволяє не порушувати структуру інвестиційного портфеля страховика, і може запобігти продажу активів компанії за невиправданою ціною [4].

Отже, можна зробити висновки, що страховим компаніям потрібно постійно відстежувати тенденції на ринку, підлаштовуватись під потреби клієнтів та надавати наявним продуктам нові властивості, тоді дотримання всіх наведених рекомендацій може забезпечити надійність фінансового стану страхової компанії на довготривалий період та допоможуть уникнути небажаного спаду фінансової платоспроможності та надійності.

Список використаних джерел

1. Аберніхіна І. Г. Оцінка ліквідності та платоспроможності страхової організації URL : https://ev.nmu.org.ua/index.php/en/archive?arh_article=1238.

2. Алескерова Ю. В. Управління капіталом страхових компаній: монографія. Львів. 2018. 300 с.

3. Єрмошенко А.М. Фінанси України : навч.посіб. 11-е вид., Київ. 2007. 103с.

4. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96•%D0%B2%D1%80.

5. Світлична О. С., Сташкевич Н. М. Управління фінансами страхових організацій : навч. пос. Одеса : Атлант, 2015. 258 с.

Янков Сергій Володимирович,
старший викладач кафедри філософії,
соціально-гуманітарних наук та фізичного виховання
Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова

ВПРОВАДЖЕННЯ АВТОРСЬКОЇ ФІТНЕС-ПРОГРАМИ ЯК НАПРЯМ УДОСКОНАЛЕННЯ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ

Проблема дефіциту рухової активності населення нині є однією з найактуальніших у всьому світі. Її загострення зумовлене значними досягненнями у галузях науки і сферах виробництва та загальносвітовою пандемією COVID-19 [3]. У період пандемії COVID-19 з введенням карантинних обмежень в освітній процес у закладах вищої освіти навчання здебільшого здійснюється у дистанційній або гібридній (змішаній) формі. Той факт, що рівень рухової активності у період коронавірусу не може зростати, а навпаки буде різко знижуватись, є незаперечним, що вказує на особливу гостроту проблеми і потребує впровадження в навчально-виховний процес нових форм, засобів та методів навчання, які б сприяли підвищенню рівня рухової активності.

Саме тому модернізація фізкультурної освіти в закладах вищої освіти України в період пандемії COVID-19 є адекватною та єдино можливою відповіддю викликам сучасності.

Групою науковців було розроблено авторську фітнес-програму «Шлях до здорового життя (WAY TO A HEALTHY LIFE)», в основу якої покладено алгоритм побудови індивідуальних фітнес-програм для самостійних занять здобувачів вищої освіти [1; 2]. Ця програма була апробована під час організації дистанційного навчання з освітнього компонента «Фізичне виховання» студентської молоді Хмельницької гуманітарно-педагогічної академії. Результати впровадження авторської фітнес-програми «Шлях до здорового життя (WAY TO A HEALTHY LIFE)» засвідчили про її ефективність [4] і спонукали нас на більш широке її впровадження та апробацію в навчальний процес студентів юридичного факультету Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова.

Авторська фітнес-програма «Шлях до здорового життя (WAY TO A HEALTHY LIFE)» відповідає вимогам, які висунуті щодо організації навчального процесу в закладах вищої освіти, а саме: доступність та варіативність; можливість вибору змістового модуля відповідно до індивідуальних потреб студента; використання онлайн-платформ ZOOM, Google Meet, Viber, Telegram для надання методичної допомоги та здійснення контролю; можливість використання засобів побуту (пляшки з водою, стільці, ліжко, килимки тощо) замість стаціонарного спортивного обладнання; дотримання заходів безпеки для виконання рухів в обмеженому просторі. Програмап складається з трьох змістових модулів:

1. Змістовий модуль 1. «СУПЕР ПРЕСС, СТРУНКІ НОГИ ТА ДОСКОНАЛІ СІДНИЦІ» – включає комплекси вправ з шейпінгу на зміцнення м’язів живота та м’язів ніг і сідниць;
2. Змістовий модуль 2. «СИЛЬНЕ ГНУЧКЕ ТІЛО» включає комплекси вправ з різновидів фітнесу: бодифлексу, стрейчингу та пілатесу;
3. Змістовий модуль 3. «СИЛЬНІ РУКИ, ПРУЖНІ ГРУДИ ТА МІЦНА СПИНА» – включає комплекси вправ з шейпінгу на зміцнення м’язів рук, грудей та спини.

Впровадження структурно-функціональної моделі проведення занять з фізичного виховання здобувачів вищої освіти за програмою «Шлях до здорового життя (WAY TO A HEALTHY LIFE)», яка містить основні програмні, педагогічні та комунікативні компоненти, що пов’язані між собою дозволило нам отримати зворотній зв’язок між студентом і викладачем та посприяло якісній організації занять під час дії карантинних обмежень COVID-19.

Отже, впровадження в освітній процес Хмельницького університету управління та права авторської програми «Шлях до здорового життя (WAY TO A HEALTHY LIFE)» надало можливість:

1. Удосконалити процес отримання знань, змінюючи сталу модель навчання студентів на нову, яка відповідає вимогам сучасності;
2. Спрямувати студентів до отримання нових знань;
3. Зробити заняття гнучкими й варіативними;
4. Здійснити індивідуальний підхід до кожного здобувача освіти, що сприяло підвищенню рівня їхньої фізичної підготовленості та працездатності, покращенню функціонального стану організму, рівня фізичного здоров'я та підвищенню психоемоційного стану.

Список використаних джерел

1. Ващук Л. Алгоритм побудови індивідуальних фітнес-програм для самостійних занять. *Фізичне виховання, спорт і культура здоров'я у сучасному суспільстві.*, Vol. 2(34), pp. 20–35, 2016.

2. Эдвард Т. Хоули. Руководство инструктора оздоровительного фитнеса. Киев: Издательство «Олимпийска ялитература», 2004.

3. Mozolev, O., Polishchuk, O., Shorobura, I., Miroshnichenko, V., Tushko, K., Voloshyn, V., Tomkiv, I., Binkovskyi, O. (2021). Motor Activity and Physical Abilities of Students in the Conditions of Restrictions of COVID-19. *International Journal of Human Movement and Sports Sciences*, Vol. 9, No. 3, pp. 428 - 435, 2021. https://doi.org/10.13189/saj.2021.090306

4. Khmara, M., Mozolev, O., Yashchuk, I., Alieksieiev, O., Kravchuk, V., Dolynniy, Yu., Tomkiv, S., Binkovskyi, O., Prontenko, V. "Effectiveness of the Fitness Program «WAY TO A HEALTHY LIFE»," *International Journal of Human Movement and Sports Sciences*, Vol. 9, No. 5, pp. 833 - 840, 2021. DOI:10.13189/saj.2021.090501.

Ярмоленко Юрій Юрійович,

кандидат економічних наук,
м. Хмельницький, Україна

ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В АДМІНІСТРУВАННІ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

Проблематика інформаційного забезпечення діяльності податкових органів, зокрема процесу адміністрування платежів, досить широко представлена в науковій літературі. Дослідники розглядають питання нормативно-правового регулювання інформаційних систем податкової служби, розвиток інформаційних баз органів контролю в контексті податкової безпеки, порядок взаємодії з іншими державними структурами та питання їхнього захисту. Однак необхідність удосконалення інформаційного забезпечення адміністрування як невід'ємного складника податкового контролю за надходженням платежів з податку на додану вартість (ПДВ), як найвагомішого серед всіх податків та зборів потребує більш детального обґрунтування, що визначало мету та тему статті.

Реформування діяльності такого органу контролю, як податкова служба, неможливо без удосконалення інформаційного забезпечення наповнення інформаційних баз останніх. Особливістю, насамперед, є те, що основним завданням такої державної структури, як податкова служба, є, перш за все, забезпечення надходжень податків, зборів та платежів до бюджетів всіх рівнів.

Так, на сьогодні основними інформаційними інструментами адміністрування ПДВ у системі податкової служби залишаються такі інформаційні бази, а саме:

- система автоматизованого співставлення податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів (далі – Система співставлень);
- єдиний реєстр податкових накладних (ЄРПН);
- система електронного адміністрування податку (СЕА ПДВ);
- система моніторингу критеріїв оцінки ризиків податкових накладних, оформлених на ризикові операції з метою їх подальшого блокування (Система моніторингу).

Серед зазначених систем «найстарішою» вважалась Система співставлень, яку була запроваджено ще з 2008 року на підставі Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо удосконалення системи адміністрування податку на додану вартість» від 6 лютого 2008 року № 262-р. Спочатку остання існувала як самостійна система, а починаючи з 2012 року – як окрема підсистема вже загальної інформаційної бази як ІС «Податковий блок». Основним завданням Системи співставлень вважалось проведення доперевірочного аналізу з метою виявлення платників ПДВ, якими занижено суму податкових зобов'язань або завищено суму податкового кредиту [1]. Після запровадження в податковій службі пооб'єктного ризикованого контролю з метою виявлення податкових ризиків у платників податків наявність розбіжностей згідно з Системою співставлень вважалось у податківців (до березня 2021 року) одним із критеріїв для прийняття рішення щодо включення таких суб'єктів господарювання як ризикових у план-графік документальних виїзних перевірок на наступний рік [2].

Однак зміни у податкової звітності з ПДВ, починаючи з березня 2021 року, запровадженні на підставі наказу Міністерства фінансів України від 02.12.2020 № 734, призвели до відміни подання платниками податків додатку 5 «Розшифровки податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів» до податкової декларації, на підставі даних яких і проводилось в органах податкової служби виявлення відповідних розбіжностей [3]. Отже, починаючи з березня 2021 року відповідна Система співставлень призупинила функціонувати як невід'ємний складник інформаційної структури податкового контролю. І тепер єдиним критерієм виявлених податкових ризиків з ПДВ залишатимуться щомісячні переліки суб'єктів господарювання, які надходять до місцевих податкових органів з центрального офісу у місті Києві, який проводить розподіл платників за відповідними категоріями (вигодоформувальних платників, «транзитерів» та вигодонабувачів) та безпосередньо доводить до податкових структур у регіонах вказані переліки ризикових платників з метою відпрацювання [4].

Одночасно із змінами в інформаційними забезпеченні триває реформування організаційної структури податкової служби, розпочатої наприкінці 2019 року. Головним результатом реформування стало те, що місцеві податкові інспекції та головні управління в областях були позбавлені права функціонувати як окремі юридичні особи. Зазначене свідчить про розмежування функцій у самій службі та намагання виконавчої влади в особі Міністерства фінансів України централізувати та оптимізувати інформаційні потоки на рівні центрального апарату у місті Києві, що надасть суспільству відповідне реформування податкової служби у бік централізації інформаційних потоків. Робити висновки, на наш погляд, ще передчасно, тим більше, зараз, коли ще тривають дебати у відповідних комітетах парламенту щодо реформування служби та уряд анонсував запровадження починаючи з 2022 року широкої податкової реформи [5].

Список використаних джерел

1. Аніщенко О.В., Андрусенко Г.О. Експертні дослідження донарахувань податку на додану вартість на підставі даних системи автоматизованого зіставлення. *Теорія та практика судової експертизи і криміналістики : збірник наукових праць.* Вип. 9 / ред. кол. : М. Л. Цимбал, В. Ю. Шепітько, Л. М. Головченко та ін. Х. : Право, 2009, с.486 -490.

2. У 2020 році ДПС планово перевірить на 20% менше підприємств, ніж в 2019 році. URL: https://mk.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/print-402584.html

3. Важливо! З 1 березня 2021 р. — нові декларація з ПДВ та податкова накладна. URL: https://news.dtkt.ua/accounting/reposts/67643

4. Методичні рекомендації щодо порядку взаємодії між підрозділами органів державної податкової служби при організації, проведенні та реалізації матеріалів перевірок платників податків, затверджених наказом ДПС від 04.09.2020 № 470 (із змінами та доповненнями). https://tax.gov.ua/zakonodavstvo/podatkove-zakonodavstvo/nakazi/76357.html

5. Податкова реформа-2022: опубліковано закон. URL: https https://news.dtkt.ua/taxation/common/73790

Яцишина Наталія Зіновіївна,
директор страхової компанії «ТАС», кандидатка економічних наук,

Крушинська Алла Вікторівна,
доцентка кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова, кандидатка економічних наук

ПОДАТКОВІ СТИМУЛИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У сучасних реаліях управління підприємствами роль корпоративного соціального пакету в системі ефективного управління персоналом все більше зростає. Зокрема корпоративне медичне страхування є одночасно вагомим інструментом кадрової безпеки та мотиваційного менеджменту організації. Так, добровільне медичне страхування працівників стає все більше поширеним інструментом додаткового компенсаційного пакету, який ефективно використовується власниками та менеджментом підприємств для підвищення рівня лояльності працівників до підприємства. Найбільш поширена така тенденція серед підприємств з іноземним капіталом. Це пов'язане з тим, що корпоративне медичне страхування в розвинених країнах вже багато років є нормою і широко застосовується [1, с.127]

Позитивні тенденції в рівні корпоративного медичного страхування підтверджуються і статистичними даними ринку страхування [2].

Таблиця1. Показники розвитку ринку добровільного медичного страхування в Україні у 2017–2021 рр.

Рік	Страхові премії, тис. грн.	Страхові виплати, тис. грн.	Відношення виплат до премій, %
2017	2 413 500,80	1 431 936,00	59,33
2018	2 849 920,0	1 814 266,0	63,66
2019	3 624 005,0	2 180 593,0	60,17
2020	4 552 254,0	2 445 946,0	53,73
2021*	5896643,0	2960049,33	50,20
Темп росту	244,3	206,7	-

**Розраховано авторами за даними 9 місяців 2021 року* [*2*].

Так, розмір валових премій зріс на 244, 3 % за останні 5 років, що свідчить про перспективність цього напряму страхування. Проте доцільно детально розглянути, в чому, власне, переваги медичного страхування як для страхувальника, так і для застрахованого. При цьому пропонуємо розглядати його в комплексі з накопичувальним страхуванням життя, що особливо актуально для ризикових видів діяльності.

Отож, роботодавець отримує такі вигоди як: додаткова мотивація для співробітників; можливість заміни звільненого співробітника на нового співробітника (без втрати цільових накопичень та ризикового захисту); поліпшення іміджу підприємства, самопозиціонування в конкурентному середовищі; додаткові соціальні гарантії для працівників (членів їхніх родин), які отримали травму чи летальний наслідок на виробництві; преміювання працівників накопичувальними договорами з вищими страховими сумами; податкові преференції. Відповідно застраховані отримують вищий рівень пенсійних накопичень; можливість отримувати накопичення одноразово або довічно чи в межах певного терміну у вигляді ануїтетних виплат; можливість формування пенсії на користь вигодонабувачів; додаткова матеріальна підтримка у випадку хвороби, смерті, нещасного випадку.

Недостатньо висвітленими в сучасній літературі є податкові преференції, отримувані учасниками страхового процесу. У першу чергу, відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та міжнародних стандартів фінансової звітності це право

роботодавця включати у витрати підприємства під час визначення прибутку страхові внески сплачені за недержавним пенсійним забезпеченням, що дозволяє зменшувати розмір оподатковуваного прибутку підприємства та відповідно і суму податку на прибуток.

Пільгове оподаткування премій з пенсійного страхування та податкові пільги за договором страхування додаткової пенсії покликані стимулювати страхування серед населення та роботодавців. Відповідно до ст. 14.1.52. Податкового кодексу України [3] «договір довгострокового страхування життя - договір страхування життя строком на п"ять і більше років, який передбачає страхову виплату одноразово або у вигляді ануїтету, якщо застрахована особа дожила до закінчення терміну дії договору страхування чи події, передбаченої в договорі страхування, або досягла віку, визначеного договором. Такий договір не може передбачати часткових виплат протягом перших п'яти років його дії, крім тих, що здійснюються в разі настання страхових випадків, пов'язаних із смертю чи хворобою застрахованої особи або нещасним випадком, що призвело до встановлення застрахованій особі інвалідності I або II групи чи встановлення інвалідності особі, яка не досягла вісімнадцятирічного віку. При цьому платник податку – роботодавець не може бути вигодонабувачем за такими договорами страхування життя».

Додаткові пільги передбачені і з податку на доходи фізичних осіб. Так, відповідно до ст. 164.2.16. Податкового кодексу України [3], сума страхових внесків, що сплачуються роботодавцем – резидентом за свій рахунок за пенсійними договорами, не включаються до оподатковуваного доходу такого працівника, якщо така сума не перевищує 15 % від суми заробітної плати такого працівника протягом кожного звітного податкового місяця, за який вноситься страховий внесок; сума страхових внесків не перевищує понад 2,5 розміри мінімальної заробітної плати, встановленої законом про Державний бюджет України на відповідний рік, у розрахунку за місяць за сукупністю таких внесків. У разі перевищення встановленої вище величини таке перевищення сум внесків із пенсійного страхування включаються до оподатковуваного доходу такого працівника.

Відповідно до ст. 3.5. Інструкції зі статистики заробітної плати [4], внески підприємств згідно з договорами добровільного пенсійного страхування працівників не належать до фонду оплати праці та, таким чином, не оподатковуються ЄСВ.

Крім цього, постанова КМУ №1170 від 22.12.2010 р. встановлює, що платежі згідно з договорами добровільного пенсійного страхування працівників належать до переліку видів виплат, що здійснюються за рахунок коштів роботодавців, на які не нараховується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Отже, страхування (повне або часткове) на основі корпоративних страхових пакетів підтверджує більші вигоди порівняно з індивідуальним страхуванням. Тут обов'язково варто згадати той факт, що корпоративні договори страхування мають значно нижчий розмір страхових премій pf аналогічних до індивідуального договору страхування страхових сум. При всіх описаних стимулах з боку податкового законодавства та очевидних перевагах сегмент ринку корпоративних продуктів є вкрай низьким порівняно з європейськими країнами. Для його розширення необхідним є подолання основної перешкоди, а саме необхідності нарахування ЄСВ на страхові платежі відповідно до договорів медичного страхування укладених роботодавцем, тобто зрівняння їх у практиці оподаткування з договорами добровільного пенсійного страхування, що дасть істотний поштовх підвищення доступності страхового продукту.

Отже, розвиток корпоративного страхування, маючи позитивну тенденцію та певні податкові преференції з боку держави, зважаючи на низький рівень охоплення працівників та роботодавців потребує нарощення стимулюючих інструментів, у тому числі податкових. У свою чергу, корпоративне страхування виступить потужним чинником позитивного впливу на економіку, забезпечуючи стабільність виробничо-господарської діяльності, нейтралізатором соціальних потрясінь та формою взаємовигідної співпраці роботодавця та найманого працівника.

Список використаних джерел

1. Онісіфорова В. Ю., Остапенко Л. О. Оцінювання ефективності витрат на корпоративне медичне страхування. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2018. № 1. С. 127-138.
2. Рейтинг страховых компаний по добровольному медицинскому страхованию. URL : https://forinsurer.com/ratings/nonlife/21/9/45
3. Податковий кодекс України : Закон України № 2755-VI від 2 грудня 2010 року. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text.
4. Інструкція зі статистики заробітної плати, затверджена наказом Державного комітету статистики України № 5 від 13 січня 2004 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04#Text,
5. Про затвердження переліку видів виплат, що здійснюються за рахунок коштів роботодавців, на які не нараховується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Постанова Кабінету Міністрів України №1170 від 22.12.2010 р. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1170-2010-%D0%BF#Text

Литвинов Василь,

канд. екон. наук, Master of Science (Project Management)

АЛЬТЕРНАТИВИ СИРОВИННОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Останні 20 років я проживаю в Канаді, хоча народився і навчався в Україні. Мені прикро, що країна, маючи змогу економічного процвітання, не використовує наявного потенціалу належним чином. Йдеться про ресурсну економіку. У часи СРСР 75% ВВП України припадало на промисловість, а всередині промисловості майже три чверті становила важка промисловість. Нині Україна з промислової держави перетворилася на ресурсну. Ось таку картину наразі маємо: основними складовими експорту товарів з України у 2021 році були продукція металургійної та аграрної галузей. За результатами 2021 року експорт недорогоцінних металів та виробів з них становив 15,98 млрд дол. (на 77% більше, ніж у 2020 році); продуктів рослинного походження – 15,55 млрд дол. (на 30,9% більше); мінеральних продуктів – 8,42 млрд дол. (на 58% більше); жирів та олії тваринного або рослинного походження – 7,05 млрд. дол. (на 22,6% більше); обладнання, машин та механізмів – 4,82 млрд дол. (на 7,4% більше) [1]. Як бачимо, частка переробки в експорті 2021 року склала 9,3% (4,82 млрд дол. з 51,82 млрд дол.). Країна просто постачає сировину.

Саме в цій ситуації потрібно формувати адекватну стратегію економічного розвитку, з яким, безумовно, пов’язаний і розвиток соціальний. Слід визнати, що в сировинних економік, незважаючи на відсутність довгострокових перспектив, є одна незаперечна перевага. Переробні економіки залежать від ресурсів, а не навпаки. У часи пандемії COVID-19 це стало очевидним: сировинні ресурси суттєво подорожчали та стали дефіцитними. Отже, сировинні економіки можуть диктувати правила гри на світовому ринку. Як? Наприклад, ми можемо ставити країнам-імпортерам умову створення в нас на території потужностей з переробки вітчизняної сировини. Розвиток low-value-added economy – економіки з низькою

доданою вартістю провокуватиме в довгостроковій перспективі порочне коло бідності. Але це все ж таки краще, ніж просто експортувати сировинні русурси без будь-якої первинної переробки.

Шлях створення в сировинних країнах глобальних центрів первинної переробки сировини пройшли за останні 40 років Китай та В'єтнам, а зараз цей шлях проходить Бангладеш. У контексті ресурсних економік хочу згадати економіку Канади, за якою я спостерігаю як інсайдер. Коли ми говоримо про розвинені економіки та країни G7, ми маємо на увазі переробні виробництва з високою доданою вартістю. Але у випадку з Канадою та Австралією це не завжди так. Західна частина економіки Канади майже вся ресурсна і працює, головним чином, на економіку США. Це – нафта, деревина, сільгосппродукція. Нафта стала навіть Dutch Disease –Голландською хворобою усієї економіки Альберти. Східна частина країни представляє собою high-value-added economy – економіку з високою доданою вартістю, з глобальними центрами розробки нових продуктів та технологій. Для західної Канади відсутність хоча б первинної переробки сировини – дуже погана модель, яка одночасно є найкращою для США.

Стратегічною метою України має стати не створення первинної переробки сировини, хоча цим аспектом не можна нехтувати в короткостроковій перспективі (за відсутності кращих альтернатив), а формування повноцінної економіки з високим рівнем переробки й промислового розвитку, адже, окрім сировинних ресурсів Україна, має низку унікальних несировинних.

Це – людський капітал – освічена кваліфікована робоча сила, у т.ч. зайнята у high-tech індустрії, ІКТ. Внесок ІТ-сектору у ВВП України становив 0,84% у 2018 році і зріс до 3,47% у 2020 році; за чисельністю зайнятих – 185 тис. осіб, або 0,85% економічно активного населення [2]. Розвиток ІТ-сектору має стати одним зі стратегічних напрямків у рамках створення економіки з високою доданою вартістю.

Ядерна енергетика має величезний економічний та експортний потенціал. Це виробництво з високою доданою вартістю, що потребує знань, досвіду та високої кваліфікації. Ядерна енергетика у світі після Чорнобиля має дуже погану конотацію. Настав час її (конотацію) виправляти. За повідомленням BBC, «на тлі енергетичної кризи та ренесансу вугілля ЄС розсудив, що АЕС та газові станції не завадять, а допоможуть Європі перебратися з брудних копалин минулого в зелене майбутнє й досягти мети скорочення викидів парникових газів до 2050 року» [3]. Україна може у найближчій перспективі поставляти до Європи дешеву ядерну електроенергією.

Є ще безліч інших прикладів несировинних ресурсів, які можуть бути використані в Україні для переходу до економіки з високою доданою вартістю.

Список використаних джерел

1. У Мінекономіки назвали галузі-лідери експорту // Кореспондент, 10 січня 2022. URL : https://ua.korrespondent.net/ukraine/4435668-u-minekonomiky-nazvaly-haluzi-lidery-eksportu

2. Демографічна та соціальна статистика. Ринок праці. Зайнятість та безробіття. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/rp.htm

3. Rafael Grossi - Director General, International Atomic Energy Agency // BBC, 28 Sep 2021. URL : https://www.bbc.co.uk/programmes/m00105y2

ЗМІСТ

Вітальне слово Ректора Хмельницького університету управління та права імені Леоніда Юзькова О. М. Омельчука 3

Вітальні листи до 90-річного ювілею доктора економічних наук, професора, заслуженого діяча науки і техніки України ПИЛИ Василя Івановича 4

Алексеєнко М. Д. *Банківська діяльність в умовах зниження рівня ділової активності* 8

Alekseyenko L. M., Tulai O.I. *Development of Financial Technologies in the Conditions of Bifurcation of Globalization Economic Processes* 10

Алієва М. А. *Вплив іноземного капіталу на розвиток банківської системи України* 12

Баб'як Х.М. *Напрями удосконалення бренд-менеджменту закладу охорони здоров'я* 13

Барабаш Л. В. *Сучасні підходи до трактування податкової політики* 16

Баюк М. І. *Парадигма сталого розвитку: український контекст* 18

Богданова О. В. *Методичні засади аналізу діяльності сімейних форм аграрного виробництва* 21

Бублик М. І., Михайлов В. О. *Інструментарій зниження витрат на науково-дослідні роботи на підприємствах* 23

Булат Г. В. *Оптимальна облікова політика як один із напрямів підвищення інформативності облікових даних* 25

Василенко К. В. *Сучасні цифрові гроші: ознаки та особливості* 27

Веприцька О. А., Даниленко В. В. *Тенденції та перспективи розвитку регіонального ринку праці* 30

Віхтюк А. С. *Проблеми ідентифікації рівня соціально-економічного розвитку регіонів України* 33

Васильківський Д. М. *Маркетингові фактори розвитку логістичного ринку в Україні* 35

Виговський Л. А., Виговська Т. В. *Громадські екологічні організації як суттєвий чинник формування та підвищення рівня екологічної культури громадян* 37

Гаман Т. В. *Професійний розвиток публічних службовців як складова ефективного публічного управління* 40

Гарват О. А. *Соціальна відповідальність у системі корпоративного управління* 43

Гамалій С. В., Довгань В. І. *Інструменти державної підтримки решорингу* 44

Гідзула В. М. *Деякі питання фінансування Збройних сил України* 47

Горчиця Ю. П. *Особливості формування залучених коштів банку* 49

Граматович Ю. В., Нечипоренко К. О. *Формування корпоративної культури на підприємстві* 51

Гребінська С. І. *Зміни в податковому законодавстві та їх вплив на малий бізнес* 53

Гриценко О. М. *Розрахунки з постачальниками і підрядниками: обліковий аспект* 56

Гуменюк А. Ф. *Проблеми обліку нематеріальних активів та напрями його вдосконалення в Україні* 58

Домбровський І. В. *Аудит податкових зобов'язань суб'єктів малого та середнього бізнесу* 60

Дурдас В. В. *Проблематика державного управління пожежною охороною в системі Міністерства оборони України: шляхи вирішення* 62

Желіховська М В., Желіховський А.Л. *Економіка підприємства та корпоративне управління в умовах інтеграційних процесів* 65

Іжевський П. Г. *Трансфер технологій як умова забезпечення сталого розвитку в сільському господарстві* 67

Іщук А. М. *До питання запровадження в україні накопичувальної системи пенсійного забезпечення* 69

Захаркевич Н. П. *Впровадження екологічних критеріїв у систему державних закупівель* 71

Kalus J. *«Polski ład» – wybrane zagadnienia rewolucyjnej nowelizacji polskiego prawa podatkowego* 74

Кальченко С. В. *Особливості кадрового забезпечення туристичного бізнесу в системі регіональної економічної безпеки* 78

Капітанець С. В. *Соціальний капітал органів публічного управління у контексті інституціонального розвитку держави* 79

Карп'як А.О. *Аналіз бізнес-моделей IT-підприємств України на основі кластерного аналізу* 81

Кваша Т.К., Коваленко О.В. *Результати національного технологічного форсайту-2021 в Україні* 84

Кельбя С. Г. *Матриці постулатів ноосферних цивілізаційних трансформацій як основа євроінтеграційних стратегій розвитку* 86

Кириленко В. А., Нестеров О. В. *Теоретичні аспекти застосування концепцій логістичного забезпечення у військовій сфері* 88

Кізляр О. О. *Сучасні стандарти впровадження концепції «Smart city»* 91

Кіптяк В. А. *Фактори впливу на прибутковість банківської діяльності* 94

Кобзар П. О. *Розвиток технології формування кадрового ядра підприємства* 97

Ковтун І. Б. *Сутність та роль місцевого самоврядування на регіональному рівні* 100

Комар Ю.М. *Створення концептуальної п'ятирівневої моделі повноцінного управління професійним ровитком людини* 102

Копач Т. М. *Інструменти управління людським капіталом на підприємствах* 104

Копитіна І. В. *Особливості страхування в період пандемії COVID-19* 106

Корюгін А. В. *Удосконалення управління якістю послуг медичної установи* 107

Коцман І. І. *Державне регулювання протидії кіберзлочинності в Україні* 110

Коцупей Д. О. *Деякі питання управління власним капіталом банку* 112

Кравець І. М. *Соціальна політика України: сучасні напрями розвитку* 114

Кравець І. М., Сивулицький О. С. *Планування та організація бізнесу у сфері торгівлі* 116

Кравчук А. В. *Регулювання рівня плинності кадрів на підприємстві* 118

Крилова Я. В. *Фінансування соціальної сфери в умовах децентралізації* 121

Крупка І. М. *Фінансова безпека держави: методологічні питання*.....123

Крушинська А. В. *Обґрунтування податкової пільги зі сплати пдв за умови категоризації засобів розміщення*.....125

Кучабський О. Г., Довгань В. В. *Державне управління у сфері музичної освіти: досвід Німеччини та Великобританії*.....127

Кудельський В. Е. *Організаційні аспекти системи управління ресурсовикористанням на підприємстві*.....130

Кулинич Р. О., Кулинич О. І. *Рейтингова оцінка сталого розвитку поділля*.....132

Lapyga I., Dovzhenko K. *Artificial neural network technology for forecasting data of activities agricultural enterprises*.....134

Лемешова К. В. *Роль банків у розвитку фінансового лізингу в Україні*.....135

Лободіна З. М, Лушней Т. Ю. *Деякі питання гендерного бюджетного аналізу програм надання освітніх послуг*.....138

Любохинець Л. С. *Вплив корпоративного шахрайства на економічну безпеку бізнесу*.....140

Людвенко Д. В. *Важливий елемент формування фінансової звітності в сільському господарстві в умовах децетралізації*.....142

Манідіна Є. А., Бут К. О. *Перспективні способи переробки відпрацьованих травильних розчинів*.....144

Маярчук В. О. *Особливості документування товарів, що перетнули кордон у режимі «Митний склад»*.....145

Меліхова Т. О. *Застосування SWOT-аналізу для проведення контролю діяльності районної адміністрації Запорізької міської ради по Дніпровському району*.....147

Меліхова Т. О., Кордюк А. С. *Шляхи удосконалення обліку запасів на підприємстві*.....148

Меліхова Т. О., Курило Г. С. *Шляхи удосконалення обліку основних засобів на торгівельному підприємстві в умовах карантину*.....149

Меліхова Т. О., Малапура Д. І. *Пропозиції щодо вдосконалення обліку виробничих запасів на підприємстві*.....150

Мельник С. І. *Фінансова розвідка в Україні: сутність та основні суб'єкти забезпечення*.....151

Мельник-Лимонченко О. Р. *Використання ризикорієнтованого підходу до охорони праці в Україні*.....154

Метеленко Н. Г., Афонов Р.П. *Управління підприємствами ГМК у напрямку економіко-екологічної безпеки регіонів та держави*.....156

Мілько В. С. *Сучасні проблеми розвитку підприємництва в Україні*.....158

Михайлова І. Ю. *Проблеми правозастосування у сфері пенсійного забезпечення осіб звільнених з військової служби*.....160

Myslitska R. *Bericht zum praktikum im der Werhovna Rada*.....162

Міхайлуца О. М., Меліхов Є.В. *Аналіз сучасних підходів до створення ASCII-art*.....163

Нагорна О. О., Нагорний Я. В. *Рольова гра як метод активного навчання іноземної мови*.....164

Недзельська У. Я. *Вплив трудової міграції населення на розвиток економіки України*.....166

Недільська Л. В., Абрамова І. В. *Значення та роль інноваційного вектора у соціально-економічному розвитку регіонів* 169

Нечипоренко К. О. *Новітні технології в маркетингу та особливості їх застосування* 171

Нужда А. Л. *Методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу підприємства* 173

Оліх Г. І. *Формування ефективного обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю ПП «Еванс М»* 175

Очкур А. О. *Рекрутинг у підборі персоналу підприємства: сутність та етапи проведення* 177

Павлик О. Б. *Охорона навколишнього середовища в ФРН* 179

Пархоменко Н. О. *Стратегії розвитку бізнес-систем у глобальному середовищі (досвід міжнародних компаній)* 181

Патерко Р. С. *Країни «Великої сімки» у сучасних міжнародних економічних відносинах* 183

Патерко Р. С., Піхняк Т. А. *Витрати підприємства як об'єкт управління в системі контролінгу* 186

Піхняк Т. А., Руденко О. В. *Банкрутство підприємства: сутність, причини виникнення та шляхи подолання* 189

Перчук І. О. *Основні завдання управління платоспроможністю в аудиторській фірмі* 192

Підлісна Т. В. *Висосоктехнологічна парадигма державного управління* 194

Подолянчук О. В. *Грамотність як запорука успіху студента та інвестиції в його майбутнє* 196

Поліщук В. Б. *Фінансування заходів з соціальної реабілітації військовослужбовців* 197

Потурняк А. А. *Вдосконалення механізму ціноутворення на підприємствах водопостачання та водовідведення* 199

Пунда О. О., Арзянцева Д. А. *Практичні аспекти застосування непрямих методів податкового контролю* 202

Радченко О. Д. *Сфера державного регулювання агросектору в національній економічній стратегії* 204

Rembach O. O. *Integrating Intercultural Communicative Competence of Future Business Professioinals in Elt* 206

Рижук І. В. *Проблеми правового регулювання екологічного туризму в Україні* 208

Руденко Р. О. *Фінансова децентралізація в Україні* 210

Савицький В. Т. *До питання самоменеджменту потреб студентів* 212

Савіцький А. В. *Витрати експортоорієнтованого підприємства в умовах виходу на зовнішній ринок* 215

Самарічева Т. А. *Сучасна податкова політика України в контексті економічного зростання* 217

Сем'янчук П. М. *Роль публічного управління у розвитку національного внутрішнього туризму* 218

Ceran M. B. *Eximbank and Its Competitive Advantage as a Method of Payment in Foreign Trade: a Case Study* 220

Сидор І. П., Гринчишин В. І. *Local Taxation in the Context of Filling UTC Budgets* 221

Сидорук О. В. *Накопичувальна система пенсійного забезпечення як чинник розвитку національної економіки* 223

Сірий О. М. *Екстремальний туризм у Чорнобильській зоні: перспективи розвитку* 225

Синчак В. П. *Регулювання податкового боргу: нові підходи та старі проблеми*.....226

Сироїжко І. О. *Аудит якості продукції як спосіб забезпечення її конкурентоспроможності*.....229

Слободян В. Д. *Про «стратегічність» бухгалтерського обліку* 232

Степчук Ю. П. *Лінгводидактична модель формування мовно-професійної компетентності майбутніх фахівців економічної галузі*.....234

Стерницька С. С. *Діджиталізація економічних процесів* 236

Тараненко Л. С., Сойка Ю. Ю. *Участь юридичних служб в судах під час захисту прав та інтересів підприємств, установ та організацій* 238

Терещенко Т. в., Мощанець А. А. *Аналіз зарубіжного досвіду використання інструментів муніципального маркетингу* 240

Тищенко О. П. *Нерівномірність розвитку територіальних громад: реалії, загрози, пошук інструментів згладжування* 242

Ткачук Н. М. *Мотиви та завдання консолідації банків*.....245

Требик Л. П. *Особливості впливу соціальних мереж на взаємодію влади та громадян у демократичному суспільстві* 247

Трусова Н. В. *Інвестиційна привабливість економіки країн світу в поліструктурному просторі прямих іноземних інвестицій*.....249

Фасолько Т. М. *Підходи до зміцнення національної безпеки україни: математичний аспект* 251

Хачатурян О. С. *Інноваційна конкуренція та інноваційна конкурентоспроможність підприємства*.....254

Хитра О. В. *Синергетичні аспекти застосування стратегії диверсифікації діяльності підприємства в умовах нестабільного бізнес-середовища*.....256

Цимбалюк Г. С. *Соціальна політика як інструмент реалізації системи соціального захисту*.....259

Чайковська І. І. *Методи багатокритерійного прийняття рішення при формуванні комплексної оцінки системи управління знаннями підприємства* 260

Чмир О. С. *Роль центру компетенцій у просуванні концепції відкритої науки*.....261

Шевченко Д. В. *Людський капітал у сучасній економіці та його оцінка* 264

Шевчук А. Л. *Принципи формування запасів підприємства на засадах логістики* 266

Щепанський Е. В., Діль Г. В. *Специфічні особливості конкурентоспроможності підприємств готельного господарства*.....268

Щепанський Е. В., Тригуба Т. В. *Зарубіжний досвід організації сільського туризму* 270

Шпуганич А. В. *Інструменти та методи управління кредитним портфелем комерційного банку*.....272

Юричина І. А. *Удосконалення системи формування місцевих бюджетів в Україні* 274

Яворська О. Ф. *Пропозиції щодо вдосконалення управління платоспроможністю страхових компаній*.....276

Янков С. В. *Впровадження авторської фітнес-програми як напрям удосконалення освітнього процесу підготовки студентів* 278

Ярмоленко Ю.Ю. *Деякі особливості інформаційного забезпечення в адмініструванні податку на додану вартість*.....279

Яцишина Н. З., Крушинська А. В. *Податкові стимули розвитку корпоративного медичного страхування в сучасних умовах*.....281

Литвинов В. *Альтернативи сировинної економіки України* 283

Наукове видання

ЗБІРНИК ТЕЗ

учасників V Міжнародної науково-практичної -конференції «Стратегічні напрями соціально-економічного розвитку держави в умовах глобалізації»

приуроченої до 90-річного ювілею
доктора економічних наук, професора,
заслуженого діяча науки і техніки України
ПИЛИ Василя Івановича

Відповідальний редактор – Синчак В.П.
Комп'ютерний набір – Арзянцева Д.А.
Верстка та дизайн – Масловська Л.В.

Підписано до друку 17.01.22 р. Формат 60×84 1/16
Ум. друк. арк. 16,82. Наклад 100 прим. Зам. № 20.

Видано у Хмельницькому університеті управління та права
імені Леоніда Юзькова.
29013, м. Хмельницький, вул. Героїв Майдану, буд. 8
Тел.: (382) 71-75-91, (382) 71-80-80
www.univer.km.ua

Свідоцтво Державного комітету інформаційної політики, телебачення
та радіомовлення України про внесення суб’єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції
Серія ДК № 6982 від 19.11.19 р.