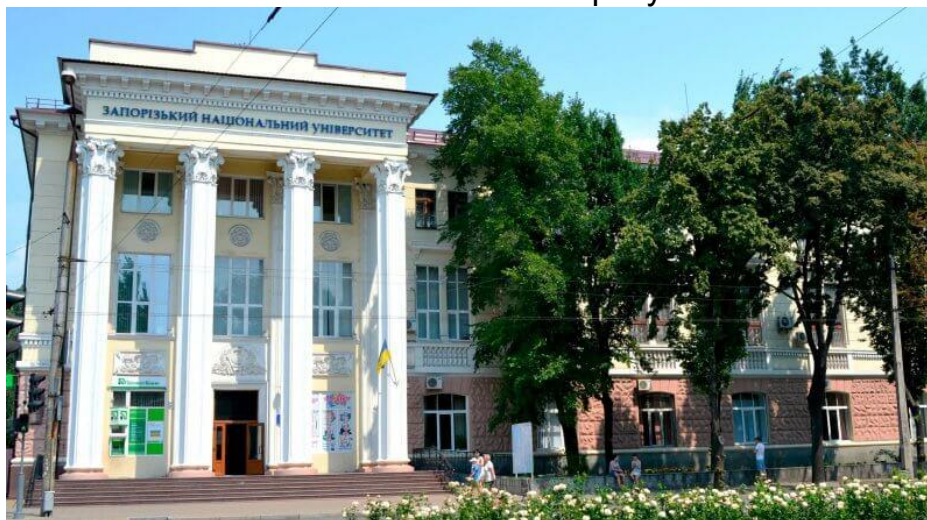


Міністерство освіти і науки України
Запорізький національний університет
Запорізька обласна державна адміністрація
Національна академія наук вищої освіти України
Академія економічних наук України
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
Луганський національний університет імені Тараса Шевченка
Мелітопольський державний педагогічний університет імені Богдана Хмельницького
Східноєвропейський університет імені Рауфа Аблязова
Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного
Університет Григорія Сковороди в Переяславі
Алматинський гуманітарно-економічний університет, Казахстан
Вармінсько-Мазурський університет, Польща
Економічний університет у Катовіцах, Польща
Інститут розвитку міжнародної співпраці, Польща
Казахський національний педагогічний університет ім. Абая, Казахстан
Каспійський університет, Казахстан
Навчальний комплекс Сан Март Шавань, Франція
Університет Туран, Казахстан
Ургенчеський державний університет, Узбекистан

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ
XVII Міжнародної науково-практичної конференції
**ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ
НА СВІТОВОМУ, ДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ**
13-14 жовтня 2022 року



Запоріжжя
2022

УДК 33(477+100)(062)

B432

B432

Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях : збірник матеріалів XVII Міжнародної науково-практичної конференції / за ред. А. В. Череп. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2022. 239 с.

У збірнику надруковані матеріали XVII Міжнародної науково-практичної конференції «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях», яка проходила 13-14 жовтня 2022 року в Запорізькому національному університеті.

УДК 33(477+100)(062)

© Автори статей, 2022

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова оргкомітету – *Фролов М. О.*, д-р іст. наук, проф., ректор Запорізького національного університету

Заступники голови оргкомітету:

Васильчук Г. М., д-р іст. наук, проф., проректор з наукової роботи

Болдуєва О. В., д-р екон. наук, доц., начальник науково-дослідної частини

Череп А. В., д-р екон. наук, проф., декан економічного факультету

Члени оргкомітету:

Табачніков С. І., д-р мед. наук, проф., президент Національної академії наук вищої освіти України

Андрюкайтене Р. М., д-р PhD соц. наук (менеджмент), доц., завідувач кафедри бізнесу та економіки, Маріямпольська колегія (Литва)

Бабміндра Д. І., д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму

Бекова Р. Ж., д-р PhD, доц. кафедри обліку та аудиту Університету Туран (Казахстан)

Білопольський М. Г., д-р екон. наук, проф., віце-президент Академії економічних наук України

Біктеубаєва А. С., завідувач кафедри обліку й аудиту, доц. Університету Туран (Казахстан)

Воронкова В. Г., д-р філос. наук, проф., завідувач кафедри менеджменту організацій та управління проєктами Інженерного навчально-наукового інституту Запорізького національного університету

Гайдукова Н. В., начальник відділу інвестування ПАТ «Запоріжсталь»

Галкін Я. В., начальник Запорізького регіонального управління АТ «УКРСИББАНК»

Іванов М. М., д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри управління персоналом і маркетингу

Кам'янченко С. А., заступник голови Пенсійного фонду України у Запорізькій області

Канабекова М. А., канд. екон. наук, доц., Казахський національний

педагогічний університет ім. Абая (Казахстан)

Кущик А. П., канд. екон. наук, доц., завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Линенко А. В., канд. екон. наук, доц., заступник декана з наукової роботи економічного факультету

Любін Л. С., перший заступник голови Запорізької обласної ради

Макшишко Н. К., д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри економічної кібернетики

Нурліхіна Г. Б., д-р екон. наук, проф., проректор Алматинського гуманітарно-економічного університету (Казахстан)

Проскуріна Н. М., д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри обліку та оподаткування

Симанавічене Ж. І., д-р екон. наук, проф., Університет Ромериса (Литва)

Сопіна А. Є., голова наукового товариства студентів, аспірантів і молодих вчених економічного факультету

Троциковський Т. С., д-р екон. наук, доц., директор Інституту комерціалізації наук Куявського університету у м. Влоцлавек (Польща)

Файзулліна С. А., канд. екон. наук, доц. кафедри обліку й аудиту Університету Туран (Казахстан)

ЗМІСТ

Секція 1. Теоретико-методологічні засади розвитку нової економіки в Україні та на рівні регіонів	11
<i>Бугай В. З., Кузьменко В. П.</i> Технологія блокчейн в Україні	11
<i>Воронкова В. Г., Нікітенко В. О., Андрюкайтене Р.</i> Модель цифрової трансформації економіки як якісний прорив у сфері інновацій	13
<i>Гамова О. В.</i> Ризики при укладанні міжнародних комерційних контрактів в умовах воєнного стану	19
<i>Гамова О. В., Троцко В. В.</i> Негативні наслідки впливу глобалізації на світову економіку	21
<i>Дугієнко Н. О., Бондаренко А. Г.</i> Екологічні проблеми України: наслідки війни	24
<i>Колобердянко І. І.</i> Економічний зміст ринку землі та земельних відносин	26
<i>Сарнацький О. П., Алікберов Н. Г.</i> Регіональна економічна інтеграція Латиноамериканських держав (початок ХХІ ст.)	30
<i>Череп А. В., Мороз Н. О.</i> Сучасний стан інноваційної діяльності підприємств	32
<i>Щебликіна З. В.</i> Впровадження технології антисипативного управління підприємством як необхідна умова сучасного менеджменту	34
Секція 2. проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку світового господарства в умовах глобалізації	37
<i>Pereverzieva A. V., Korinnyi S. O., Hamova O. V.</i> International commercial contracts as the basis of professional-oriented practicum	37
<i>Гамова О. В.</i> Способи мінімізації валютного ризику в міжнародних комерційних контрактах	39
<i>Гамова О. В., Кайрачка Н. В.</i> Співробітництво України та країн ЄС як один із головних чинників формування відносин на міжнародній арені	41
<i>Колобердянко І. І., Курченко М. М.</i> Інтеграційні процеси України та ЄС: проблеми і перспективи функціонування	44
<i>Сарнацький О. П.</i> Стратегії економічних регіональних інтеграційних процесів держав Латинської Америки у 60-х – 80-х рр. ХХ ст.	46

Секція 3. Сучасні проблеми обліку, аналізу і аудиту економічної діяльності в Україні	49
<i>Кравець О. В.</i> Внутрішній контроль логістичних витрат підприємства	49
<i>Гринь В. П., Костяк А. Л.</i> Сутності поняття «основні засоби» як об'єкта обліку	51
<i>Захарова Н. Ю.</i> Проблеми ведення бізнесу в умовах військового стану.....	54
<i>Захарова Н. Ю., Власенко О. О.</i> Стратегія управління фінансовою безпекою підприємства	56
<i>Проскуріна Н. М.</i> Організаційна складова функціональної моделі управління оборотним капіталом в обліковій політиці підприємства	58
<i>Пушкарь І. В.</i> Особливості прогресивних методів стратегічного управлінського обліку витрат	60
<i>Пушкарь І. В., Мельник Т. С.</i> Методичні аспекти управлінського обліку товарних запасів	62
<i>Пушкарь І. В., Шишкіна А. П.</i> Порівняльні аспекти класифікації запасів за ПСБО та МСФЗ.....	65
<i>Рибалко О. М., Бондаренко А. В.</i> Сучасні проблеми обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками та шляхи їх поліпшення	67
<i>Рибалко О. М., Вітер М. В.</i> Формування та алгоритм розподілу загальновиробничих витрат на підприємстві	69
<i>Рибалко О. М., Геращенко І. А.</i> Актуальні проблеми та шляхи вдосконалення обліку підприємств торгівлі.....	71
<i>Рибалко О. М., Зінькова С. С.</i> Методика обліку загальновиробничих витрат на підприємстві	73
<i>Рибалко О. М., Коваленко Ю. О.</i> Облік браку у виробництві	74
<i>Рибалко О. М., Лебідь Є. О.</i> Сучасні проблеми обліку, аналізу і аудиту економічної діяльності в Україні	76
<i>Рибалко О. М., Полянська О. Ю.</i> Облік виробничих запасів	78
<i>Рибалко О. М., Пурик А. Ю.</i> Виробничі запаси підприємства за методом FIFO	80
<i>Рибалко О. М., Руських С. М.</i> Нарахування ПДВ в Україні та зміни в умовах воєнного стану	82

<i>Рибалко О. М., Саєнко М. В.</i> Проблема обліку власного капіталу на підприємстві	84
<i>Рибалко О. М., Таран В. Ю.</i> Діджиталізація фінансового сектору України в умовах військового стану	85
<i>Рибалко О. М., Частюк А. А.</i> Облік грошових коштів	87
<i>Рибалко О. М., Частюк А. К.</i> Бюджетування на підприємстві	89
<i>Саєнко О. Р., Деревецька О. Л.</i> Нормативно-правове регулювання формування фінансової звітності в Україні	91
<i>Саєнко О. Р., Дідик О. О.</i> Сучасний стан обліку запасів відповідно до МСФЗ	93
<i>Саєнко О. Р., Щетиніна А. Р.</i> Особливості формування фінансових результатів	94
<i>Скорнякова Ю. Б., Крупій Д. В.</i> Особливості організації праці та її оплати під час воєнного стану	96
<i>Скорнякова Ю. Б., Тарабан Є. В.</i> Питання нормативно-правового регулювання ідентифікації та організації обліку основних засобів бюджетних установ	98
<i>Сьомченко В. В., Огієнко А. А.</i> Бухгалтерський облік необоротних активів в системі управління підприємством	101
<i>Сьомченко В. В., Семеняк Д. В.</i> Розвиток обліку розрахунків та сучасні його проблеми	104
<i>Сьомченко В. В., Шкода Є. С.</i> Класифікація дебіторської заборгованості та критерії її визнання	106
Секція 4. Пріоритети модернізації фінансової системи країни в умовах євроінтеграційних процесів	110
<i>Cherep A. V., Kotseruba A. V., Kanabekova M.</i> The purpose stages of formation of the investment portfolio of a commercial bank	110
<i>Cherep O. G., Denysenko M. A.</i> Problems of functioning of the investment sphere of Ukraine	113
<i>Cherep O. G., Kondratenko V. A.</i> Priority areas for attracting and supporting strategic investors in Ukraine	115
<i>Андросова О. Ф., Чеховська В. С.</i> Похідні фінансові інструменти: стан,	

характеристика, перспективи розвитку	116
<i>Бугай В. З.</i> Інновації як складова економічної захищеності підприємства ...	120
<i>Бугай В. З., Матвієнко Д. О.</i> План безперервності бізнесу для банку	122
<i>Бугай В. З., Фоменко Д. О.</i> Значення банківського сектору в модернізації економіки України	124
<i>Гринь В. П., Романова А. С.</i> Організаційно-методичні засади обліку та аналізу витрат виробництва ТОВ «Бакай-Агро»	126
<i>Кисільова І. Ю., Кайрачка Н. В., Золотова Х. А.</i> Хеджування валютних ризиків як один із чинників запобігання виникненню збитків у банківських установах.....	128
<i>Мамонова В. С., Батракова Т. І.</i> Фінансова стратегія в управлінні економічною безпекою	132
<i>Огренич Ю. О., Золотова Х. А.</i> Застосування матричного підходу як методу оцінки фінансових ризиків на підприємствах	135
<i>Огренич Ю. О., Охмуш О. С.</i> Особливості дослідження та покращення фінансової стійкості підприємств в умовах воєнного стану	139
<i>Осипенко С. О.</i> Проблеми формування місцевих бюджетів в умовах військового стану	143
<i>Осипенко С. О., Покотило М. С.</i> Формування сучасної моделі бюджетного менеджменту.....	145
<i>Щебликіна І. О.</i> Особливості вдосконалення фінансової політики підприємства в кризових умовах	147
<i>Щусь С. М., Череп А. В.</i> Концептуальні засади діагностування неплатоспроможного підприємства.....	149
Секція 5. Моделювання соціально-економічних процесів та систем в умовах невизначеності.....	154
<i>Chyzhevskа Т.</i> Аналіз ефективності системи управління агрохолдингом на основі платформи «BAS Агро ERP».....	154
<i>Вітлінський В. В., Слабко М. В.</i> Моделювання процесу управління персоналом іт-галузі та оцінювання ефективності з урахуванням ризиків ...	156
<i>Данильчук Г. Б., Махаринець Т. О., Філоненко І. О.</i> Моделювання впливу COVID-19 та війни в Україні на динаміку світових фондових ринків	

методом локального АДФ	158
<i>Карчевський Є. Б., Максишко Н. К.</i> Моделювання економічних проблем логістики електромобілів на базі метаевристик	160
<i>Куркула С. Г., Максишко Н. К.</i> Моделювання динаміки на ринку електромобілів Китаю.....	162
<i>Кущик А. П.</i> Економічне моделювання в поведінковій економіці.....	165
<i>Мігулка О. О.</i> Економічна сутність ефективності лізингових операцій	167
<i>Очеретін Д. В., Гараніна А. В.</i> Аналіз поведінки агентів EdTech сектору методами нелінійної динаміки	169
<i>Русанов В. С., Козін І. В.</i> Світовий досвід розвитку транспортнологістичної системи.....	172
<i>Чеверда О. С., Козін І. В.</i> Логістичні проблеми торговельного підприємства	174
<i>Чеверда С. С., Міщенко А. О.</i> Комунікаційні процеси в управлінні проектами	177
Секція 6. Розвиток трудового потенціалу і маркетингові технології в умовах інноваційних змін в економіці.....	181
<i>Бехтер Л. А., Бондаренко А. Г.</i> Проблеми управління персоналом в Україні у воєнний період.....	181
<i>Бехтер Л. А., Гараніна А. В.</i> Вдосконалення системи управління персоналом підприємства за допомогою впровадження ERP-систем.....	183
<i>Бехтер Л. А., Дрозд А. С.</i> Мотивація персоналу	187
<i>Бехтер Л. А., Дяченко Т. С.</i> Гендерна дискримінація на сучасному ринку праці.....	189
<i>Бехтер Л. А., Трясорук А. А.</i> Порівняльна характеристика підходів до професійної підготовки кадрів в Україні та Європі	190
<i>Бехтер Л. А., Ципак О. О.</i> Вплив соціально-економічних показників на розвиток персоналу	193
<i>Бугай В. З., Котухов Д. П.</i> Новітня кадрова політика як засіб підвищення ефективності діяльності банківської установи	195
<i>Калюжна Ю. В., Гнатюк Н. О.</i> Гендерна дискримінація в сфері зайнятості	198

<i>Калюжна Ю. В., Дяченко Т. С.</i> Особливості застосування внутрішнього соціального аудиту на підприємстві	200
<i>Линенко А. В., Тихонова К. К.</i> Впровадження соціально-етичного маркетингу страховими компаніями	202
<i>Малтиз В. В., Курченко М. М.</i> Інноваційна діяльність як інструмент конкурентоспроможності підприємства	205
<i>Рева Д. С.</i> Формування бренду компанії в умовах війни та технологічні аспекти операційної діяльності	207
<i>Сьомченко В. В., Коростіна Х. Д.</i> Вдосконалення системи організації оплати праці	209
<i>Тараненко О. О., Малтиз В. В.</i> Проблеми сучасного менеджменту	211
<i>Терент'єва Н. В., Антоненко К. М.</i> Діджитал-комунікації в сучасних умовах	213
<i>Терент'єва Н. В., Юлпатов Н. М.</i> Кадрова політика як складова системи управління персоналом	215
<i>Череп А. В., Воробйова Ю. В.</i> Причини гендерної нерівності та шляхи їх подолання	217
<i>Череп А. В., Солоненко І. Р.</i> Сучасні шляхи української освіти у питанні дискримінації	221
<i>Щебликіна З. В., Підгаєцька Т. О.</i> Роль системного підходу в управлінні трудовими ресурсами	224
Секція 7. Управління економічним розвитком регіонів та держави як складова національної безпеки України	226
<i>Гамова О. В., Ласинська Д. А.</i> Продовольча безпека України та світу в умовах повномасштабного вторгнення РФ	226
<i>Куценко О. А.</i> Механізм управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки підприємств	228
<i>Чернікова Н. М., Кучеренко С. О., Діденко О. П.</i> Стратегії розвитку інноваційної діяльності в Україні	230
<i>Щуров І. В.</i> Формування енергетичної безпеки: світовий досвід	233

СЕКЦІЯ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ ТА НА РІВНІ РЕГІОНІВ

БУГАЙ В. З., канд. екон. наук, старш. наук. співроб.,
КУЗЬМЕНКО В. П.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ТЕХНОЛОГІЯ БЛОКЧЕЙН В УКРАЇНІ

Технологія блокчейн достатньо нова для України, вона почала свою роботу в Україні всього 5 років тому в 2017 році. За даними Асоціації Блокчейн України, у 2017 році було засновано 32% усіх компаній, які застосовують дану технологію. Більшість засновників український блокчейн-компаній прийшли до сфери з програмування та розробки; фінансів, інвестицій та трейдингу; криптографії та криптовалют; маркетингу та реклами.

Блокчейн – розподілена мережа, технологія, що дозволяє відкрито та надійно реєструвати інформацію, простежувати шлях транзакцій та зменшувати транзакційні витрати. У 2008 році Сатоші Накамото заявив про свою розробку, а вже наступного року втілив задум у життя. Він розробив Bitcoin – основу криптовалюти, так звану «облікову книгу» усіх транзакцій мережі, повністю децентралізовану систему електронної готівки, що не вимагає довіри третім сторонам.

У 2014 році з'явився термін блокчейн 2.0, який належить до нових застосувань розподіленої блокчейн бази даних. Блокчейн другого покоління – мова програмування, яка дозволяє користувачам писати складніші та витонченіші угоди, створюючи рахунки-фактури, які сплачують себе після доставки товару, або сертифікати, що самі надсилають своїм власникам дивіденди, щойно прибуток сягає певного рівня.

Компанії беруть активну участь в усіх галузях життя українців – фінтех, маркетинг, розробка, державні рішення. До прикладу, у жовтні 2017 року із

використанням блокчейну було реалізовано оновлену версію інформаційної системи державного земельного кадастру.

Впровадження блокчейну у сфері реєстрації майна може вирішити проблему «чорних реєстраторів» в Україні, оскільки ця технологія є децентралізованою мережею, яка, у свою чергу, підтримує свого роду електронну бухгалтерську головну книгу – леджер. Будь-які зміни в леджері відразу відображаються по всій мережі – одночасно на всіх пристроях.

Таким чином, будь-яке втручання в систему буде відразу ж виявлено. Блокчейн не має якогось єдиного центру, в який можна було б проникнути та внести туди неправомірні зміни [1].

В Україні працює офіційна організація Асоціація «Блокчейн України» є неурядовою організацією, що просуває інтеграцію блокчейн технологій в економічну систему України. Організація об'єднує стартаперів та спеціалістів з блокчейну з 2014 року, а її основна місія – розвиток багатостороннього діалогу, результатом якого буде консенсус у всіх сферах діяльності цифрової економіки України.

Наразі Асоціація «Блокчейн України» відіграє важливу роль в просуванні легального статусу криптовалют, лобюванні та сприянні міжнародного діалогу із іноземними проектами. Організація також проводить освітні заходи, конференції, забезпечує нетворкінг, та регулярно публікує лекції [2].

Фахівці вважають, що розвиток блокчейн-бізнесу сприятиме економічному відновленню України, інвестиції в українські криптостартапи та розвиток криптобізнесу буде гарною підтримкою України після закінчення війни.

Отже, слід зауважити що блокчейн-технологія в Україні має великий потенціал та стрімко розвивається, технологія допоможе вирішити проблему «чорних реєстраторів», також на разі декілька країн використовують технологію блокчейн для боротьби з корупцією, що також досить актуально для українського економічного простору.

Список використаних джерел

1. «Попереду планети всієї»: які компанії займаються блокчейном в Україні. Економічна правда : веб-сайт. URL: <https://www.epravda.com.ua> (дата

звернення: 06.10.2022).

2. Крипта в Україні 2021 – гравці, закони, тенденції. На Chasi crypto : веб-сайт. URL: <https://nachasi.com> (дата звернення: 06.10.2022).

ВОРОНКОВА В. Г., д-р філос. наук, проф.,
НІКІТЕНКО В. О., д-р філос. наук, проф.,
Інженерний навчально-науковий інститут ім. Ю. М. Потебні
Запорізького національного університету,
м. Запоріжжя,
АНДРЮКАЙТЕНЕ Р., д-р PhD соц. наук (менеджмент), доц.,
Марьямпольський університет прикладних наук,
м. Марьямполье, Литва
Литовський університет спорту,
м. Каунас, Литва

МОДЕЛЬ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ЯКІСНИЙ ПРОРИВ У СФЕРІ ІННОВАЦІЙ

Повсюдне проникнення цифрової трансформації сьогодні характерне для всіх регіонів світу, проте кожна держава перебуває на різних етапах розвитку цифрової економіки. Розробка моделі цифрової трансформації економіки як якісний прорив у сфері інновацій включає: цифрову трансформацію промислових підприємств, сферу послуг, у тому числі банківського сектору, яка дає змогу підвищити ефективність та продуктивність, та є основою для подальших змін та вдосконалення існуючих бізнес-процесів.

Сучасний етап розвитку світової спільноти характеризується прискореним розвитком та впровадженням цифрових технологій. Широке проникнення Інтернету, мобільних пристроїв, активний перехід покупців з офлайн-середовища в онлайн-середовище модифікує існуючі бізнес-моделі, сприяє прискоренню економічного зростання та вдосконаленню методів управління фінансовими потоками [1].

Сьогодні модель цифрової трансформації економіки як якісний прорив у сфері інновацій розглядається як стратегічне завдання, яке в кінцевому підсумку має стати якісним проривом у розвитку інновацій, зв'язків з громадськістю та пожвавленні реального сектора економіки. Цифрова революція охопила майже всі галузі та сфери суспільства за останнє десятиліття, цифрові технології трансформують способи соціальної взаємодії. Кардинальні зміни відбуваються в політиці, освіті, побуті, культурі. Громадяни можуть скористатися послугами оперативного доступу до різноманітних державних послуг, які пропонують вирішення соціальних проблем і проблем. Економічні парадигми змінюються, а цифрові технології стимулюють трансформаційні зміни.

В різних економіках існує неоднакова участь у нових можливостях, створених цифровою трансформацією, багато хто залишився позаду. Для формування моделі цифрової трансформації економіки як якісного прориву у сфері інновацій потрібне нове мислення та адаптація, щоб узгодити політику та інституції з цифровою економікою. Ми живемо в час захоплюючих технологічних інновацій, коли цифрові технології стимулюють трансформаційні зміни, економічні парадигми змінюються. Нові технології змінюють ринки продуктів і факторів виробництва і глибоко змінюють бізнес і роботу [2]. Останні досягнення в галузі штучного інтелекту та пов'язані з ним інновації розширюють межі цифрової революції.

Впровадження моделі цифрової трансформації економіки як якісного прориву у сфері інновацій прискорюється після пандемії COVID-19, майбутнє настає швидше, ніж очікувалося. Нещодавно опублікована книга «Зміна парадигм: зростання, фінанси, робочі місця та нерівність у цифровій економіці» розглядає наслідки цифрових метаморфоз, що розгортаються, для економіки та порядку денного державної політики. Нові технології мають великі перспективи, вони створюють нові шляхи та можливості для більш процвітаючого майбутнього, але вони також ставлять нові виклики. Незважаючи на те, що цифрові технології вразили блиском і майстерністю своїх застосувань, вони поки що не повністю принесли очікуваний дивіденд у більш високому зростанні продуктивності.

Дійсно, за останні кілька десятиліть у багатьох економіках сукупне зростання продуктивності сповільнилося, відповідно, економічне зростання сповільнилося [3].

Щоб реалізувати перспективи сучасних розумних машин, політика також має бути розумнішою. У той же час нерівність у доходах і пов'язані з нею відмінності зросли, особливо в розвинутих економіках, розпалюючи соціальне невдоволення та політичне бродіння. У різних економіках існує неоднакова участь у нових можливостях, створених цифровою трансформацією.

Багато хто залишився позаду в різних галузях і компаніях, робочій силі та різних верствах суспільства. Компанії на технологічному рубежі відокремилися від решти, зайнявши домінування на дедалі концентрованіших ринках і захопивши левову частку доходів від нових технологій. Хоча зростання продуктивності в цих компаніях було високим, в інших компаніях воно стагнувало або сповільнювалося, що пригнічувало загальне зростання продуктивності. Посилення автоматизації завдань, пов'язаних із низькою та середньою кваліфікацією, зрушило попит на робочу силу в бік навичок вищого рівня, що негативно вплинуло на заробітну плату та робочі місця з нижчим рівнем кваліфікації.

Завдяки новим технологіям, які віддають перевагу капіталу, бізнес-результатам, де переможець отримує все, і навичкам вищого рівня, розподіл як капіталу, так і доходу від праці, як правило, стає більш нерівномірним, і дохід переміщується від праці до капіталу. Однією з важливих причин таких результатів є те, що політика та інституції повільно пристосовувалися до трансформацій, що відбуваються. Щоб реалізувати перспективи сучасних розумних машин, політика також має бути розумнішою. Вони повинні більш чуйно реагувати на зміни, щоб повністю охопити потенційні переваги в продуктивності та економічному зростанні, а також боротися зі зростанням нерівності, оскільки технологічні збої створюють переможців і переможених. Економічні парадигми змінюються, а цифрові технології стимулюють трансформаційні зміни.

В той же час нерівність у доходах і пов'язані з нею відмінності зросли, особливо в розвинутих економіках, розпалюючи соціальне невдоволення та

політичне бродіння. У різних економіках існує неоднакова участь у нових можливостях, створених цифровою трансформацією [4].

Багато хто залишився позаду в різних галузях і компаніях, робочій силі та різних верствах суспільства. Компанії на технологічній межі відокремилися від решти, зайнявши домінування на дедалі концентрованіших ринках і захопивши левову частку доходів від нових технологій. Хоча зростання продуктивності в цих компаніях було високим, в інших компаніях воно стагнувало або сповільнювалося, що пригнічувало загальне зростання продуктивності. Посилення автоматизації завдань, пов'язаних із низькою та середньою кваліфікацією, зрушило попит на робочу силу в бік навичок вищого рівня, що негативно вплинуло на заробітну плату та робочі місця з нижчим рівнем кваліфікації.

Завдяки новим технологіям, які віддають перевагу капіталу, бізнес-результатам, де переможець отримує все, і навичкам вищого рівня, розподіл як капіталу, так і доходу від праці, як правило, стає більш нерівномірним, і дохід переміщується від праці до капіталу. Однією з важливих причин таких результатів є те, що політика та інституції повільно пристосовувалися до трансформацій, що відбуваються. Щоб реалізувати перспективи сучасних розумних машин, політика також має бути розумнішою. Вони повинні більш чуйно реагувати на зміни, щоб повністю отримати потенційні переваги в продуктивності та економічному зростанні, а також боротися зі зростанням нерівності, оскільки технологічні збої створюють переможців і переможених [5].

Оскільки технологія змінює форму ринків і змінює зростання та динаміку розподілу, політика повинна гарантувати, що ринки залишаються інклюзивними та підтримують широкий доступ до нових можливостей для компаній і працівників.

Цифрова економіка повинна бути розширена, щоб поширювати нові технології та можливості для невеликих компаній і широких верств робочої сили. Компанії, працівники та політики стикаються з багатьма питаннями. Незважаючи на те, що цифрові технології пропонують великі прибутки від продуктивності, вони створюють нові виклики для компаній, оскільки виробничі процеси, джерела конкурентної переваги та ринкові структури змінюються. Чи

зростання промислової концентрації, яке відображається у зростаючому домінуванні технологічних гігантів на ринку, є неминучим із цими технологіями, чи можна ширше розподілити їхні переваги між компаніями для підвищення сукупної продуктивності та сприяння стабільнішому економічному зростанню?

Що стосується швидких змін, які спостерігаються на фінансових ринках, як можна реалізувати перспективи цифрових інновацій у фінансах, одночасно керуючи ризиками? Чи варто працівникам боятися нової автоматизації, оскільки характер роботи та потреби в навичках змінюються, а багато старих робіт і завдань зникають? Як їм адаптуватися? Яким чином технологічні зміни в бізнесі та роботі призводять до збільшення економічної нерівності? Як має реагувати державна політика? «Зміна парадигм» відповідає на ці питання, показуючи, що політика має значення. Потрібне нове мислення та адаптація, щоб узгодити політику та інституції з цифровою економікою [6].

Таким чином, модель цифрової трансформації економіки як якісний прорив у сфері інновацій включає:

- 1) конкурентну політику та регуляторні режими;
- 2) інноваційну екосистему, цифрову інфраструктуру;
- 3) розвиток робочої сили;

4) системи соціального захисту та податкову політику, які можуть змінити правила сталого розвитку та привести країни до найвищого рейтингу цифрової конкурентоспроможності. Політику конкуренції слід переглянути для епохи цифрових технологій, посилити антимонопольне законодавство та його дотримання [7].

Цифрова економіка має вирішити нові регуляторні проблеми, пов'язані з регулюванням даних (життєвої системи цифрової економіки). Крім того, необхідні нові рамки для міжнародного співробітництва в таких сферах, як регулювання транскордонних потоків даних і оподаткування транскордонного цифрового бізнесу.

Список використаних джерел

1. Воронкова В. Г., Нікітенко В. О. Філософія цифрової людини і цифрового суспільства: теорія і практика : монографія. Львів – Торунь : Liha-

Pres, 2022. 460 с.

2. Промисловий потенціал складних соціально-економічних систем цифрового суспільства: макро-, мезо- та мікрорівень : колективна монографія / за ред. В. Г. Воронкової, Н. Г. Метеленко. Запоріжжя : Видавничий дім «Гельветика», 2022. 480 с.

3. Воронкова В. Г., Нікітенко В. О., Череп А. В., Череп О. Г. Європейська гуманістична візія в управлінні людським розвитком як основа досягнення прогресу. Modern trends in science and practice. Volume 1 : collective monograph / Compiled by V. Shpak; Chairman of the Editorial Board S. Tabachnikov. Sherman Oaks, California : GS Publishing Services, 2021. С. 24–30.

4. Воронкова В. Г., Нікітенко В. О. Світові тенденції переходу до сталого розвитку на основі цифрових технологій (на прикладі США і Китаю). Modern trends in science and practice. Volume 2 : collective monograph / Compiled by V. Shpak; Chairman of the Editorial Board S. Tabachnikov. Sherman Oaks, California : GS Publishing. Services, 2022. С. 31–40.

5. Oksana Buhaychuk, Vitalina Nikitenko, Valentyna Voronkova, Regina Andriukaitiene & Myroslava Malysh. Interaction of the digital person and society in the context of the philosophy of politics. Interacción persona digital y sociedad en el contexto de la filosofía política (Взаємодія цифрової людини і суспільства в контексті філософії політики). CUESTIONES POLÍTICAS Vol. 40. Nº 72 (2022): 558–572.

6. Voronkova Valentina, Nikitenko Vitalina, Metelenko Natalya. AGILE-economy as a factor in improving the digital society (AGILE-економіка як фактор вдосконалення цифрового суспільства). Baltic Journal of Economic Studies, Riga, Latvia : «Baltija Publishing», 2022, Vol. 8. No 2. P. 51–58.

7. Valentyna Voronkova, Vitalina Nikitenko, Vlada Bilohur, Roman Oleksenko, Taras Butchenko. Conceptualization of smart-philosophy as a post-modern project of non-linear pattern development of the XXI century. Cuestiones Políticas, Volumen 40, Número 73, julio-diciembre de 2022. The conceptualization of smart-philosophy as a post-modern project of non-linear pattern development of the XXI century. pp. 527–538.

РИЗИКИ ПРИ УКЛАДАННІ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ КОНТРАКТІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Суттєве ускладнення, а іноді і повна неможливість особистих зустрічей для підписання контрактів, як і деякі труднощі у роботі пошти та кур'єрських сервісів, не мають стати перешкодою для їх укладення. Для більшості підприємств електронний документообіг став незамінною частиною роботи, особливо за останні роки пандемії. Безліч сервісів дають таку можливість просто та безпечно. Крім того, міжнародні звичаї комерції значно лояльніші до форм укладення контрактів, в тому числі і міжнародних. Досягти згоди щодо всіх істотних умов угоди можна буквально на серветці.

А тому фактично навіть обмін електронними повідомленнями, в яких сторони узгодять істотні умови контракту є достатніми для його укладення. Проте ми переконливо радимо все ж таки викладати зміст договорів, виконання яких дещо відкладено в часі, в класичній формі єдиного документу. Це дозволить уникнути складнощів з контролюючими органами в Україні, діяльність та взаємодія з якими може бути ускладнена в умовах особливого періоду. А підписання контрактів за допомогою електронного цифрового підпису суттєво знизить вірогідність подальших спорів щодо факту їх укладення.

Безперечно, що геноцид населення більш ніж сорока мільйонної країни набув історичних масштабів. Масові вбивства, насилля, руйнування інфраструктури та виробничих потужностей, блокування логістичних шляхів та чисельні інші порушення прав людини тягнуть наслідки і у вигляді неможливості виконати комерційні зобов'язання. Їх оцінка та підрахунки в даний момент об'єктивно неможливі, і звичайно просто недоречні. Проте пропоную все ж таки виокремити базові правила регулювання неможливості виконання міжнародних комерційних контрактів.

У міжнародній торговельній практиці використовуються різні типові форми

контракті. Типовий контракт – це готовий текст договору або ряд стандартизованих умов, викладених у письмовому вигляді, з урахуванням практики, звичаїв, норм, що характерні для даного сектора діяльності або угоди, і прийнятої сторонами договору після того, як було обумовлено контракт [2].

Однією з головних умов для успішного здійснення зовнішньоекономічних операцій є укладання контрактів, але для цього передують вибір і вивчення ринку, вибір контрагента, проведення переговорів.

Щодо вибору контрагента, то він пов'язаний з різноманітністю у світовій практиці торгово-економічних фірм. Особливо важливим є правовий статус компанії, щоб знати, хто платитиме борги, кому надаватиметься право укладення угод, які межі повноважень [5].

Етап укладання контракту включає переддоговірний період, комерційні переговори, парафування тексту контракту, підписання контракту. Протягом переддоговірного періоду ведуться попередні переговори про майбутню угоду й уточнюються її основні умови, щоб всі позиції контракту були конкретними і точними.

У переддоговірний період складається проєкт контракту, в якому оформлена фактична угода, досягнута сторонами в ході переговорів. Під час комерційних переговорів визначаються аргументи для досягнення компромісу. При узгодженні умов контракту одна сторона відсилає інший проєкт контракту. Після вивчення і знаходження компромісного рішення складається остаточний текст контракту. На цьому етапі складаються передконтрактні документи: протокол розбіжностей, протокол узгодження розбіжностей, протокол про залік взаємних вимог, угода про зміну контракту, контракт купівлі-продажу [3].

Готовий остаточний екземпляр контракту візується кожною стороною підписами уповноважених представників сторін (попереднє підписання чи парафування тексту контракту), а потім підписується, що є останнім етапом укладання контракту. Контракт вважається здійсненим при досягненні згоди сторін по всіх істотних його умовах.

Визначено, що зовнішньоекономічний контракт – це єдиний документ за допомогою якого сторони контракту регулюють свої відносини і регламентують взаємні права й обов'язки при виконанні зовнішньоторговельних операцій.

Джерелами правового регулювання є міжнародні договори, національне законодавство та звичаї. Однією з головних умов для успішного здійснення зовнішньоекономічних операцій є укладання контрактів, але для цього передують вибір і вивчення ринку, вибір контрагента, проведення переговорів. Етап укладання контракту включає переддоговірний період, комерційні переговори, парафування тексту контракту, підписання контракту. Слід зазначити, що від компетентного та продуманого складання зовнішньоекономічного контракту залежить успіх підприємців та країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Ларін М. Дещо про зовнішньоекономічні контракти. 2014. URL: <http://sviridovlayer.tumblr.com/post84828070328> (дата звернення: 12.10.2022).
2. Онищенко В. Основні концептуальні положення сучасного міжнародного менеджменту. *Економіка України*. 2008. № 1. С. 4–11.
3. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2001. 448 с.
4. Черниш Ю. О. Чинники підвищення ефективності організації ЗЕД підприємства. *Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції*. Київ. 2013. № 6. С. 14–17.

ГАМОВА О. В., д-р екон. наук, проф.,
ТРОЦКО В. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

Глобалізація – це безперервний, постійно зростаючий процес інтеграції окремих підприємств, ринків та навіть цілих держав, який дозволяє значно спростити встановлення більш тісних контактів із зарубіжними партнерами.

Проте, незважаючи на безумовну наявність переваг, дане явище також має і низку недоліків, які здатні похитнути стійкість світової економіки.

Розглянемо таку сучасну проблему глобалізації, як, наприклад, аутсорсинг виробничих потужностей великих корпорацій до країн, що розвиваються.

Основною причиною таких дій стає доступ до дешевої робочої сили, що в свою чергу дозволить у майбутньому значно скоротити витрати на виробництво продукції. Проте одночасно постає і низка проблем, серед яких: відсутність гарантії зайнятості та підвищення заробітної платні для робітників материнського підприємства; неналежне ставлення до працівників країни, до якої було перенесено виробництво. Відсутність страхування, низька оплата праці, можливість безкарної експлуатації з боку роботодавця – це те, з чим може зіткнутися звичайний робітник із країни «третього світу».

Наприклад, нещодавно компанія швидкої моди SHEIN отримала звинувачення у тому, що працівники фабрики залишають повідомлення з проханнями про допомогу на етикетках одягу. Відео у соціальних мережах переглянуло понад 40 мільйонів користувачів і викликало значне занепокоєння щодо примусової праці у Китаї. Швидке, дешеве і неконтрольоване раптове зростання SHEIN було оцінено в 100 мільярдів доларів (78 мільярдів фунтів стерлінгів), що більше, ніж H&M і Zara разом узяті. «Було декілька заяв про зловживання SHEIN у сфері праці, які передбачають, що бренд, ймовірно, співпрацює з виробниками, які жорстоко поводяться зі своїми працівниками, перевантажують їх роботою і недоплачують їм», – сказав Крістіан Хардіман, голова «Good On You», етичного агентства. Дослідження, проведене неурядовою організацією «Public Eye» у 2021 році, показало, що працівники SHEIN працювали до 75 годин на тиждень, у них був лише один вихідний на місяць, і їм платили за одиницю виробленого ними одягу. Проте ані скарги користувачів, ані заяви представників етичних агенцій не були розглянуті у судових установах, і компанія продовжує активно захоплювати свою частку ринку.

Друге джерело занепокоєння полягає в тому, що переміщення виробничих потужностей до менш розвинених країн призводить до неналежного

регулювання захисту навколишнього середовища від зловживань з боку недобросовісних виробників. Дотримання екологічних норм значно збільшує витрати підприємств і ставить їх у не вигідне конкурентне становище на глобальному ринку порівняно з фірмами, що базуються в країнах, що розвиваються, які не повинні дотримуватися таких правил. В той час, як у розвинених країнах рівень забруднення за останні 20 років зменшився на понад 60%, більш бідні країни потерпають від зростання концентрації у повітрі оксиду вуглецю та діоксиду сірки, що є прямим наслідком збільшення кількості неекологічно діючих підприємств на їхній території. Як приклад можна навести Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА) між Канадою, Мексикою і Сполученими Штатами. Масовий переїзд виробництва сотень американських та канадських корпорацій до Мексики збільшив забруднення навколишнього середовища свинцем на понад 28% і створив значне зростання попиту на дитячу працю на чорних ринках.

Для вирішення даних проблем необхідно стимулювати підприємства інвестувати у створення технологічних інновацій, які могли б полегшити світові впоратися із забрудненням та експлуатацією праці. Загалом, робоча сила, до якої ставляться відповідно до закону, є продуктивнішою, і саме продуктивність, а не базова ставка заробітної плати часто має найбільший вплив на витрати, які так бажають скоротити власники підприємств. Суворіші екологічні норми та трудові стандарти мають йти поруч разом з економічним прогресом. Оскільки вільна торгівля дозволяє країнам, що розвиваються, підвищувати темпи економічного зростання та ставати багатшими, це має призвести до жорсткішого екологічного та трудового законодавства.

Список використаних джерел

1. Гріффін Р., Пастей М. Міжнародний бізнес. 2013. 622 с.
2. Dickson E. Are Shein Workers Hiding Secret Messages in Clothing Tags to Beg for Help? : E. J. Dickson, Rolling Stone. 2022. URL: <https://www.rollingstone.com/culture/culture-news/shien-tiktok-conspiracy-theory-help-me-tag-1367965> (дата звернення: 11.10.2022).
3. Hill C. International Business: Competing in Global Marketplace : Charles

ДУГІЄНКО Н. О., канд. екон. наук, доц.,
БОНДАРЕНКО А. Г.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ УКРАЇНИ: НАСЛІДКИ ВІЙНИ

Ми живемо у складні часи, коли такі виклики як виживання, протистояння, боротьба та перемога посідають одне з провідних місць у голові кожної людини. Але поряд з цим в нас є й інша, не менш вагома проблема, а саме – екологічна. З 24 лютого 2022 року Росія розв'язала повномасштабну війну проти України та завдала вагомого негативного впливу не тільки на життя кожної людини в країні, а й на навколишнє середовище.

За даними Міністерства захисту довкілля та природних ресурсів станом на 30 серпня 2022 року сума збитків від військових дій становить приблизно 395 млрд. грн., а кількість екологічних злочинів, скоєних російськими військовими, лише на травень 2022 року сягає 231 злочин, й по закінченню війни їх буде більше [1; 2].

Серед екологічних проблем в Україні у воєнний період можна виділити:

– бомбардування промислових заводів та резервуарів для зберігання нафти та сховищ промислових відходів спричиняє викид цих речовин в атмосферу або їх витік;

– через масовий обстріл Маріуполя, що призвело до неможливості життя та функціонування міста, відбувається розвиток такої хвороби як холера, оскільки дуже багато руйнувань та загиблих, яких немає кому їх поховати;

– спалювання та мінування лісів, природних зон та заповідників на Сході країни призводить до вмирання рідких рослин та тварин, на які багата наша країна, та порушення екологічних ланцюгів;

– розкопування ґрунтів поблизу Чорнобиля призвело до підвищення радіаційного рівня;

– неможливість на деяких територіях зібрати врожай, негативно впливає на якість ґрунтів їх родючість;

– окупація ЗАЕС загострює ядерну безпеку в країні та постійні відключення станції від електричних мереж, котрі забезпечують її безпечне функціонування, може призвести до жахливої катастрофи, яка вплине на весь світ, а використання резервних дизельних генераторів збільшує використання палива, що не є енергоефективним;

– окупація та воєнні дії на узбережжі Азовського та Чорного морів збільшила смертність дельфінів та інших морських жителів, також, наразі постає питання про можливість відновлення курортних зон.

З переліченого вище, можна стверджувати, що наша країна потерпає від екологічних проблем. Вирішення зазначених проблем полягає у закінченні війни та поступовому відновленню країни в усіх аспектах. І заходи з мінімізації екологічного впливу вже впроваджуються. Наприклад, Верховна Рада України ухвалила закон «Про управління відходами», в основі якого запровадження заходів щодо запобігання утворенню, зменшення обсягів утворення відходів, зниження негативних наслідків від діяльності з управління відходами, сприяння підготовці відходів до повторного використання, рециклінгу і відновленню з метою запобігання їх негативному впливу на здоров'я людей та навколишнє природне середовище [3].

На нашу думку, плани щодо відновлення країни після війни повинні також спиратися на екологічну складову, тобто з самого початку необхідно ураховувати екологічний аспект у будівництві, промисловості. Саме це в майбутньому стане підґрунтям для перебудови енергетичної системи країни.

Отже, перед нами та нашою країною постає ще й екологічна загроза, але за допомогою планів відбудови, ми зможемо впоратися з цим.

Список використаних джерел

1. Випалена земля і забруднена вода: катастрофічні екологічні наслідки війни Росії проти України. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/ekolohichna->

katastrofa-cherez-viynu-rosiyi/31921705.html (дата звернення: 09.10.2022).

2. Сума збитків, алгоритми для обрахування шкоди та «ЕкоЗагроза» – Міністерство довкілля розповіло про вплив війни на природу України. URL: <https://suspilne.media/276663-suma-zbitkiv-algoritmi-dla-obrahuvanna-skodi-ta-ekozagroza-mindovkilla-rozpovilo-pro-vpliv-vijni-na-prirodu-ukraini> (дата звернення: 09.10.2022).

3. Закон України «Про управління відходами». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2320-20#Text> (дата звернення: 09.10.2022).

КОЛОБЕРДЯНКО І. І., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ РИНКУ ЗЕМЛІ ТА ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Аналіз перспектив формування земельного ринку в Україні не можливий без з'ясування змістовного наповнення категорій «земля», «земельні ресурси», «земельні відносини» та «ринок землі».

Земля, як об'єкт наукового інтересу, вивчається вченими через призму її фундаментальних якостей, що характеризують її як багатогранний конструкт, а саме: елемент природного середовища, народне багатство, виробнича база сільського господарства, для якого вона відіграє не тільки функцію територіальної дислокації промислових приміщень, а паралельно є і засобом праці та основним виробничим ресурсом, який приносить безперервний прямий річний дохід [1]. Заслуговує на увагу визначення, яке наводить проф. Д. І. Бабміндра: «Земля – матеріальна основа благополуччя членів суспільства та просторовий базис для розміщення продуктивних сил і розселення людей» [2].

З правової ж точки зору землю варто розуміти як абстрактний набір майнових прав, а із суспільно-культурної – як джерело народної єдності,

сакральне багатство, протект історичних надбань.

Отже, предикат земельного ресурсу доцільно вважати фундаментальним елементом суспільного благополуччя. Земля – це товар, який характеризується такими специфічними властивостями як засіб виробництва, які не можна оминати в процесі формування земельного ринку.

Ці властивості торкаються, зокрема: призначення, форм функціонування, походження, ступня рухомості, довго терміновості господарського обігу, стан споживчої форми в процесі використання, зміни вартості в часі, кількості, якості, взаємозамінності, здатності обігу на ринку, можливість сервітуту, формування споживчих якостей, спосіб розпорядження, зношування в процесі використання, стратегічна та соціальна значимість. Саме завдяки комплексному набору властивостей земельний ресурс в єдності з працею і капіталом забезпечує функціонування ринку землі.

Трансформація аграрного сектору неможливе без кардинальної зміни земельних відносин, реформування сучасної системи землекористування, що має базуватись на формуванні ринку землі та одночасному становленні її реального власника, який має реалізовувати всі права власності, у тому числі купівлю-продаж земельних ділянок. Земельні відносини є особливим видом майнових відносин з приводу землі, які врегульовані земельним законодавством.

Специфіка відносин, пов'язаних з землею, обумовлена особливостями предмета цих відносин – землі – як об'єкта природи, просторово-територіального базису, території й основного засобу сільськогосподарського виробництва.

Загальну схему земельних відносин можна розглядати через власність на землю, яка реалізується у трьох формах: володіння, користування та розпорядження на різних ієрархічних рівнях власників (рис. 1).

Вагомою складовою земельних відносин є категорія «землекористування», яке визначається як «процес використання людиною (суспільством) інтегрального потенціалу території, який включає всі ресурси на відповідній ділянці геопростору, є складовою частиною суспільно-територіального комплексу регіонального рівня і веде до ускладнення його

структури, що знаходить своє проявлення у процесі регулювання земельних відносин» [4].

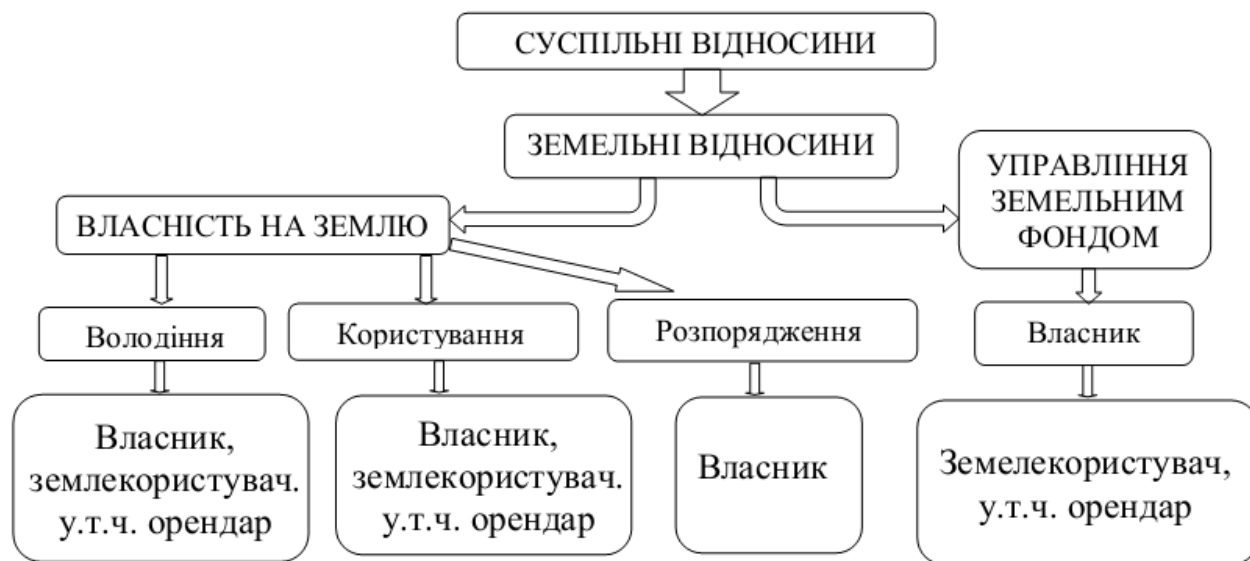


Рисунок 1 – Схема формування земельних відносин [3]

Невід’ємною складовою системи земельних відносин має стати повноцінний функціонуючий ринок земель сільськогосподарського призначення, який забезпечить імплементацію конституційних прав громадян-власників земельних паїв щодо володіння користування та розпорядження їх земельними частками, що дозволить забезпечити сталість землекористування.

Для того, щоб розглядати перспективи формування ринку землі, необхідно сформулювати визначення його сутності. Так в проєкті закону «Про ринок земель», розробленого Державним агентством земельних ресурсів України, під ринком землі розуміли «систему правовідносин між відчужувачами земельних ділянок (права оренди на них), та особами, які набувають право власності (оренди) земельними ділянками, органами державної влади та місцевого самоврядування, пов’язаних з укладенням, виконанням, зміною та припиненням цивільно-правових договорів, які передбачають відчуження земельних ділянок, права оренди на них» [5].

З 1 липня 2021 р. набрав чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення» [6], який скасовує мораторій на продаж сільськогосподарські

землі.

Згідно з законом, з 1 липня 2021 р. і до 1 січня 2024 р. купувати землі сільськогосподарського призначення можуть лише фізичні особи-громадяни України.

Отже, як бачимо, в Україні почався новий етап формування ринкових відносин у землекористуванні. Цьому має сприяти чітке розуміння теоретико-методологічних засад щодо економічної сутності понять земельних відносин, землекористування та ринку землі. Не визначившись у термінах, як складових ринкових трансформацій, не можливо забезпечити їх нормальне функціонування на перспективу.

Список використаних джерел

1. Лавейкін М. І. Реформування системи землекористування в Україні : монографія. Рада по вивченню продуктивних сил України НАНУ. Київ, 2002. 376 с.

2. Бінчаровська Т. А. Теоретичні підходи до тлумачення економічної сутності об'єктів земельних відносин: землі, земельних ресурсів та земельних ділянок. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5823> (дата звернення: 02.10.2022).

3. Федоров М. М. Особливості формування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні. *Економіка АПК*. 2007. № 5. С. 73–78.

4. Третьяк А. М., Другак В. М. Земельна політика та земельні відносини: соціально-економічні і духовні аспекти розвитку. Київ : ННЦ ІАЕ, 2007. 186 с.

5. Проект Закону України «Про ринок земель». URL: <http://khmelnyska.land.gov.ua/reformuvannya-zemelnix-vidnosin/proekt-zakonu-ukra%D1%97ni-pro-rinok-zemel> (дата звернення: 03.10.2022).

6. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/552-20#Text> (дата звернення: 03.10.2022).

САРНАЦЬКИЙ О. П., д-р іст. наук, проф.,
АЛІКБЕРОВ Н. Г.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКИХ ДЕРЖАВ (ПОЧАТОК ХХІ СТ.)

Крім процесів глобалізації, які відбуваються у світі, не слід забувати і про економічну інтеграцію, складовою якої є регіональна інтеграція. Прагнення до регіональної інтеграції продовжують здійснювати і країни Латинської Америки. Завдяки їй країни цього регіону намагаються покращити власний економічний розвиток. Стимулом для подальших реформ регіональної інтеграції на початку ХХІ ст. для латиноамериканських держав є успішні приклади у різних частинах світу. Це й ЄС, який є доволі ефективним та успішно діючим міжнародним союзом, держави Східної та Південно-Східної Азії. Отже, актуальність теми визначається процесами в політичних та економічних відносинах між країнами цього регіону на початку ХХІ ст., які мають свою специфіку через вплив ряду тенденцій у міжнародному житті, однією з яких є регіональна інтеграція.

Характер економічної інтеграції у Латинській Америці набув значних змін структурних лише у ХХІ ст. Це пов'язано як зі зміною економічної кон'юнктури у світі, так і з внутрішніми процесами демократизації в регіоні. На раді Меркосуру (грудень 2002 р.) було прийняте рішення про зближення блоків Меркосур і Андського співтовариства націй (АСН). Це призвело до зростання між ними співпраці. Вони підкреслили не тільки важливість зміцнення Меркосуру, але і створення більш широкого об'єднання – Південноамериканської зони вільної торгівлі [1, с. 34, 35-36].

Не залишається осторонь від інтеграційних процесів і Куба. 1999 р. вона стала членом ЛАМ. У грудні 2002 р. вона підписала з Бразилією угоду про преференційні тарифи, що так чи інакше змінює конфігурацію Меркосуру. Серед економічних завдань цього блоку – створення єдиної валюти.

Новим кроком у розвитку інтеграційних процесів на континенті стало

підписання в грудні 2004 р. главами 12 держав Декларації Куско про створення в подальшому Південноамериканського співтовариства націй (УНАСУР). Туди увійшли країни Меркосур і АСН [2, с. 40]. 23 травня 2008 р. президенти цих держав підписали договір про створення УНАСУР. Це найбільше інтеграційне співтовариство в Латинській Америці. Його головна мета – посилення політичної співпраці, економічна інтеграція і захист загальних інтересів, використовуючи наявні механізми АСН і Меркосур [3].

Не видається несподіваним створення і розвиток на початку ХХІ ст. Боліваріанської альтернативної моделі (АЛБА), запропонованої президентом Венесуели Уго Чавесом і кубинським лідером Фіделем Кастро як альтернативного шляху розвитку регіону. Основними цілями проголошувалося сприяння економічному і торговому співробітництву в Південній Америці та протистояння впливу економічному з боку США. Для реалізації цього в січні 2008 р. був заснований Банк АЛБА. Рамкова угода про введення єдиної умовної грошової одиниці (сукре), була підписана глави держав в квітні 2009 р. Сукре офіційно введений в обіг з 1 січня 2010 р. і поки функціонує як електронна валюта [4].

Отже, латиноамериканські держави продовжили побудову системи власних регіональних економічних інтеграційних об'єднань – Південноамериканського союзу націй (УНАСУР), Боліваріанської альтернативної моделі (АЛБА), ввели в обіг електронну валюту сукре.

Список використаних джерел

1. Кузьмин В. В. Латинская Америка: интеграция и двусторонние экономические связи. *Латинская Америка*. 2008. № 2. С. 33–45.
2. Лавут А. А. Мегаблоки – вызов для Латинской Америки. *Латинская Америка*. 2014. № 6. С. 39–47.
3. Sanahuja Perales J. A. Del «regionalismo abierto» al «regionalismo post-liberal». Crisis y ca-ambio en la integracion regional en America Latina. *Anuario de la Integra-cion Regional de America Latina y el Gran Caribe*. № 7. 2008-2009. P. 11–54. URL: www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2009/02450.pdf (дата звернення: 21.09.2022).

4. Agreement for the ALBA application. URL: <http://alba-tcp.org/en/contenido/agre-ement-alba-application> (дата звернення: 05.10.2022).

ЧЕРЕП А. В., д-р екон. наук, проф.,
МОРОЗ Н. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Головними показниками інноваційної активності є питома вага підприємств, що впроваджували інновації, та питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової (рис. 1).

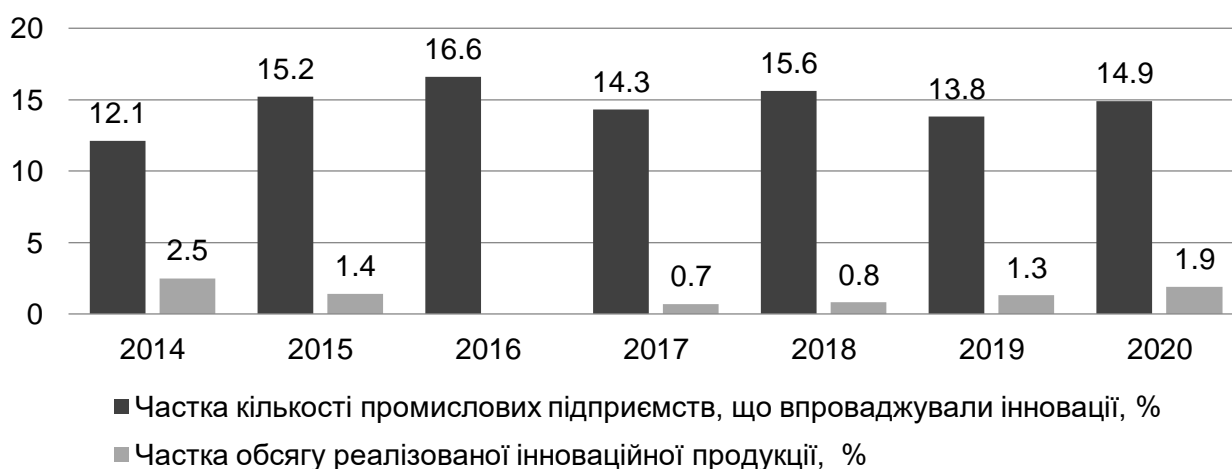


Рисунок 1 – Інноваційна активність промислових підприємств протягом 2014-2020 рр.

З рис. 1 видно, що мінімум питокої ваги підприємств, що впроваджували інновації, мав місце у 2012 р. і становив 12,1%, а максимум – у 2016 р. і становив 16,6%. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової характеризується найменшим показником у 2017 р. (0,7%) та максимальним – у 2014 р. (2,5%). Отже, наявна висока розбіжність у відношенні впроваджених інновацій і реалізованої продукції в обсязі промисловості. Це дає підстави

припустити, що дефіцит фінансових ресурсів змушує підприємства переорієнтуватися з виробництва інноваційних видів продукції на впровадження технологічних, ресурсозберігаючих процесів, які спроможні оптимізувати їх витрати.

Незважаючи на визнання ролі інновацій для економічного розвитку держави, сучасний стан економічного стимулювання як чинника інноваційної діяльності підприємств в Україні свідчить про недостатні умови для реалізації інноваційного потенціалу.

Аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств України за 2005-2020 рр. (табл. 1) свідчить про те, що перш за все, витрати на інноваційну діяльність покриваються за рахунок власних коштів підприємств. Частка яких на 2020 р. становить до 85,4% загального обсягу витрат на інновації. Негативною тенденцією є зменшення обсягів фінансування інновацій іноземними інвесторами: зменшення з 2,7% до 0,9% у 2020 році.

Таблиця 1 – Динаміка обсягів фінансування інноваційної діяльності в Україні у 2005-2020 рр.

Роки	Загальний обсяг фінансування, млн грн	У тому числі за джерелами							
		Власні кошти		державний бюджет		Іноземні інвестори		Інші джерела	
		млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
2005	5751,6	5045,4	7,7	28,1	0,5	157,9	2,7	520,2	9,0
2006	6160,0	5211,4	4,6	114,4	1,9	176,2	2,9	658,0	0,7
2007	10821,0	7969,7	3,7	144,8	1,3	321,8	3,0	2384,7	2,0
2008	11994,2	7264,0	0,6	336,9	2,8	115,4	1,0	4277,9	5,7
2009	7949,9	5169,4	5,0	127,0	1,6	1512,9	9,0	1140,6	4,3
2010	8045,5	4775,2	9,4	87,0	1,1	2411,4	0,0	771,9	9,6
2011	14333,9	7585,6	2,9	149,2	0,0	56,9	0,4	6542,2	5,6
2012	11480,6	7335,9	3,9	224,3	2,0	994,8	8,7	2925,6	5,5
2013	9562,6	6973,4	2,9	24,7	0,3	1253,2	3,1	1311,3	3,7
2014	7695,9	6540,3	5,0	344,1	4,5	138,7	1,8	672,8	8,7
2015	13813,7	13427,0	7,2	55,1	0,4	58,6	0,4	273,0	2,0
2016	23229,5	22036,0	4,9	179,0	0,8	23,4	0,1	991,1	4,3
2017	9117,5	7704,1	4,5	227,3	2,5	107,8	1,2	1078,3	1,8
2018	12180,1	10742,0	8,2	639,1	5,2	107,0	0,9	692,0	5,7
2019	14220,9	12474,9	7,7	556,5	3,9	42,5	0,3	1147,0	8,1
2020	14406,7	12297,7	5,4	279,5	1,9	125,3	0,9	1704,2	1,8

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Україні [1]

Фінансування інноваційної діяльності з державного бюджету за представлений період здійснювалося лише на рівні до 5%, а в окремі роки були значно нижче цього рівня, що вказує на обмежені можливості підтримки державою інноваційної діяльності. З початком війни іноземні інвестори практично припинили вкладати кошти в ІД вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 11.10.2022).

ЩЕБЛИКІНА З. В., старш. викладач,
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Запоріжжя

ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ АНТИСИПАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Сучасний менеджмент – це тисячі можливих варіантів і нюансів управлінських рішень, складність вивчення і засвоєння менеджменту полягає в тому, що підходи, які розроблені одним підприємством і які добре себе зарекомендували, можуть бути корисними і для іншого [1].

Основною проблемою забезпечення необхідного рівня безпеки для українських підприємств є не лише створення та адаптація систем управління, а складність із своєчасним отриманням достовірної та повної інформації як основи для прийняття відповідних управлінських рішень. Йдеться про розпізнавання процесу зміни рівня безпеки на ранній стадії, що дозволяє у разі турбулентності операційного середовища прийняти певний часовий інтервал, необхідний для розробки управлінських рішень.

Інший аспект полягає в тому, що цей період часу потрібен для отримання, перевірки та узагальнення інформаційної бази для розробки рішення. Тобто

необхідно виконувати такі завдання: отримувати сигнали зміни впливу операційного середовища для формування інформаційної бази для розробки та впровадження захисних заходів суб'єктами безпеки.

Узагальнюючи можна стверджувати, що пріоритетним стає управління на випередження, яке в науковій літературі визначено як антисипативне. Зазначене пояснюється спрямованістю антисипативного управління, як й інших названих видів, на підтримання життєздатності підприємства, створення умов для недопущення посилення негативного впливу ключових внутрішніх та зовнішніх загроз.

Щоб визначити сутність управління очікуваннями та довести важливість його застосування щодо фінансової безпеки підприємства, слід зазначити, що очікування та подальше управління очікуваннями зосереджуються на передбаченні можливих змін із можливістю вчиняти дії, які можуть вплинути на звичайні події та розвитку подій.

Оскільки основною особливістю управління очікуваннями є реалізація набору управлінських рішень на основі слабких сигналів, вони потребують першочергової уваги для визначення можливості їх визначення у сфері фінансової безпеки підприємства [2].

Іншим важливим моментом є той факт, що слабкі сигнали не виражаються в зміні тих чи інших показників, а можуть бути у вигляді невимірної інформації. Крім того, така інформація не завжди є повною, зрозумілою та достовірною. Слід зазначити, що прийом такої інформації є непослідовним, періодичним і супроводжується звучанням інформації. Все це доводить складність антисипативного управління, оскільки необхідність концентрації максимальної уваги на роботі з додатковою інформацією буде основою для захисних заходів.

Щоб вирішити частину цієї проблеми, випереджувальне управління фінансовою безпекою підприємства має передбачити зміни в інформаційному забезпеченні.

Список використаних джерел

1. Щєбликіна І. О., Грибова Д. В. Основи менеджменту : навч. посіб. Мелітополь : Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2015.

480 с.

2. Мельник С. І. Управління фінансовою безпекою підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Львів : Растр-7, 2020. 384 с.

СЕКЦІЯ 2

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

PEREVERZIEVA A. V., Doctor of Economics, Professor,
KORINNYI S. O., PhD in Economics, Associate Professor,
HAMOVA O. V., Doctor of Economics, Professor,
Zaporizhzhia National University,
Zaporizhzhia

INTERNATIONAL COMMERCIAL CONTRACTS AS THE BASIS OF PROFESSIONAL-ORIENTED PRACTICUM

In the conditions of the intensification of international cooperation, the need for specialists capable of formulating commercial contracts, using professionally oriented vocabulary related to foreign economic activity, is increasing.

Professionally oriented practice in a foreign language in written form through the preparation of international commercial contracts allows you to work effectively in international markets, find profitable segments, assess the attractiveness of the market, develop exit strategies and conduct market research.

It is also important not only to prepare an international commercial contract, but also the process of its monitoring and management, which requires oral communication with foreign partners, which is ensured through the practice of communication in a foreign language and knowledge of specific vocabulary inherent in foreign economic activity.

On the basis of the above, it can be emphasized that the combination of the skills of professionally oriented communication in a foreign language with the ability to develop international commercial contracts is the basis for understanding the essence of foreign economic activity, and also increases the degree of mastery of applied tools, which is an indispensable condition for the training of specialists of an international profile.

We emphasize the direct connection between international commercial

contracts and commercial diplomacy, which ensures the process of their management through professional-oriented communication with foreign partners [1]. The role of commercial diplomacy is constantly growing. As the scientists note, «...this is due to the fact that force solutions to international problems, despite the intensification of their use, are becoming more and more dangerous. Restructuring of international relations, connected with the processes of globalization, entry of non-state actors into the world arena, presents diplomacy with the task of active involvement in the process of creating a new world order. Diplomats during globalization transformations should become direct managers of these processes» [2]. As A. V. Bokhan points out, the challenges and threats of globalization affect the development environment of the international economy. The range of functions of diplomacy is constantly expanding in order to represent, defend and protect the interests of countries in the international arena. Commercial diplomacy is included in mechanisms not only for promoting national business, export initiatives, foreign investments, but also for responding to globalization trends and economic risks [3].

Therefore, international commercial contracts are the result of diplomacy, which is implemented on the basis of professional-oriented competences to use a foreign language in oral communication and communication in written form.

References

1. Kostecki M. and Naray O. «Commercial diplomacy and international business». *Discussion Papers in Diplomacy*. Netherlands Institute of International Relations «Clingendael», April 2007, 42 p. URL: http://www.clingendael.nl/sites/default/files/20070400_cdsp_diplomacy_kostecki_naray.pdf.
2. Mamalyga O. O. Evolution of economic diplomacy in international entrepreneurship. *Scientific Bulletin of Kherson State University*. 2014. Issue 7. Part 1. P. 109–112.
3. Bokhan A. V. Commercial diplomacy in globalization trends. *Economic space*. #179. 2022. P. 19–24. URL: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1076/1037>.

СПОСОБИ МІНІМІЗАЦІЇ ВАЛЮТНОГО РИЗИКУ В МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ КОНТРАКТАХ

Еволюція міжнародних розрахунків відображає розвиток міжнародних відносин, валютних систем, фінансових ринків, у тому числі ринку фінансових послуг. Необхідність міжнародних розрахунків обумовлена міжнародною торгівлею, вивезенням та ввезенням капіталу, міграційними процесами та ін. Сучасна світова економіка характеризується значною інтегрованістю. У зв'язку з цим, стає поширеною співпраця між суб'єктами підприємництва, розташованими у різних країнах. Одним з основних моментів у здійсненні зовнішньоекономічних договорів (контрактів) є взаєморозрахунки між сторонами – резидентами різних країн, які через їх специфіку прийнято називати міжнародними розрахунками.

Міжнародні розрахунки – це система механізмів реалізації грошових вимог і зобов'язань, що виникають між різними суб'єктами у сфері міжнародних економічних відносин.

Міжнародні розрахунки можуть бути пов'язані не лише з торговельними, але й з кредитними, інвестиційними або іншими зовнішньоекономічними відносинами та охоплювати зовнішню торгівлю товарами й послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталу між державами. Більша частина всіх міжнародних розрахунків здійснюється в процесі опосередкування міжнародних торгових угод. На сучасному етапі міжнародні розрахунки є об'єктом державного регулювання, що здійснюється за кількома напрямками. Держава впливає на систему розрахунків, оскільки, нерідко, сама бере в них участь; законодавчо регламентує, періодично вводячи певні валютні обмеження, створюючи органи валютного контролю тощо; впливає на розрахунки через систему міжнародних організацій. Міжнародні розрахунки здійснюються, переважно, у безготівковій формі, шляхом відповідних записів на

банківських рахунках в уповноважених банках, що безпосередньо пов'язані з обміном валют.

У зв'язку зі значними коливаннями курсу гривні по відношенню до основних іноземних валют в період фінансової кризи та розширення зовнішньоекономічних операцій для суб'єктів господарювання, особливої актуальності набувають проблеми управління фінансовими ризиками.

Найбільш популярним методом управління ціновими та валютними ризиками є хеджування. Економічна сутність хеджування у більшості випадків зводиться до використання ф'ючерсів і опціонів для зниження цінових ризиків на спотовому ринку.

У світовій практиці для хеджування валютних ризиків використовують валютний ф'ючерс – це стандартизована угода, що засвідчує зобов'язання особи обміняти одну валюту на іншу у визначений угодою час та на визначених умовах у майбутньому [2].

Хеджування валютного ризику спрямоване на захист коштів від несприятливого руху курсу валют, що полягає у фіксуванні теперішньої вартості цих коштів шляхом укладення ф'ючерсних угод. Кожна компанія, фінансовий результат якої залежить від коливань валютного курсу, зацікавлена в інструментах нейтралізації фінансових ризиків. Основними хеджерами на ринку є [3]:

- імпортери елементарної бази іноземного виробництва, які регулярно купують електронне обладнання іноземного виробництва; їх інтерес полягає у захисті від можливого підвищення цін на імпортні товари;

- компанії, які мають на балансі валюту як дохід від продажу товарів (робіт чи послуг); їх інтерес полягає в тому, щоб захиститися від ймовірного зниження курсу валюти, якою вони володіють;

- компанії, які залучали валютні позики з плаваючою або фіксованою процентною ставкою; їх інтерес полягає в тому, щоб захиститися від ймовірного збільшення вартості валюти, що підлягає поверненню кредиторам.

За допомогою хеджування на підприємстві зникає ризик курсових коливань. Це дає змогу планувати господарську діяльність та фінансові результати, а також заздалегідь встановлювати ціни на товари, роботи, послуги

підприємства.

Отже, створення та активізація власного ф'ючерсного ринку, який відповідав би потребам та можливостям вітчизняних виробників, є найбільш реалістичним та найперспективнішим напрямком розвитку фінансових деривативів в Україні.

Список використаних джерел

1. Солодкий М. О., Резнік Н. П., Яворська В. О. Основи біржової діяльності : навч. посіб. Київ : КОМПРИНТ, 2017. 450 с.
2. Пахненко О. М. Валютні деривативи як інструменти хеджування валютних ризиків в Україні. *Інфраструктура ринку*. Вип. 10. 2017. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/10_2017_ukr/13.pdf.
3. Бритвенко А. С. Теоретичні аспекти хеджування ф'ючерсними контрактами. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2018. № 3 (43). С. 98–103.
4. Фондовий ринок за тиждень. *Freedomfinance*. URL: <https://ffin.ua/upload/file/7859d23840d03025044934de198532f848c299b5.pdf>.
5. Основні параметри строкового контракту DX-6.21. URL: <http://www.ux.ua/ua/contract.aspx?code=DX-6.21>.

ГАМОВА О. В., д-р екон. наук, проф.,
КАЙРАЧКА Н. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС ЯК ОДИН ІЗ ГОЛОВНИХ ЧИННИКІВ ФОРМУВАННЯ ВІДНОСИН НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ

Надійні відносини між країнами завжди відігравали важливу роль в проведенні ефективної економічної політики з метою технологічного, культурного, екологічного, релігійного розвитку. Наразі дуже важливу роль у

формуванні міцної позиції на міжнародній арені для України відіграє налагодження тісної співпраці з економічної та правової точки зору високо розвиненими державами Європейського Союзу.

Намір України розбудувати відносини з ЄС на принципах інтеграції був вперше проголошений у Постанові Верховної Ради України від 2 липня 1993 року «Про основні напрями зовнішньої політики України». У документі закріплювалося, що «перспективною метою української зовнішньої політики є членство України в Європейських Співтовариствах за умови, що це не шкодитиме її національним інтересам. З метою підтримання стабільних відносин з Європейськими Співтовариствами Україна підпише Угоду про партнерство і співробітництво, реалізація якої стане першим етапом просування до асоційованого, а згодом – до повного її членства у цій організації» [1].

Тож, розглянемо тлумачення поняття відносин України та ЄС. Згідно із інтернет-ресурсом Вікіпедія поняття «відносини між Україною та ЄС» трактується «як двосторонні відносини між Україною та Європейським Союзом у галузі міжнародної політики, економіки, освіти, науки та культури. З 23 червня 2022 року Україна є кандидатом на членство у ЄС» [2].

Центр Розумкова визначає, що «європейська інтеграція України – це багаторівневий, динамічний і тривалий процес, який має складну, часом драматичну еволюцію і залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів» [3].

На нашу думку, співпраця(інтеграція) України з Європейським Союзом – це двосторонні відносини між країнами ЄС та Україною, які ґрунтуються на багаторівневій, динамічній і тривалій основі взаємного розвитку у галузі міжнародної політики, економіки, освіти, науки та культури під впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів з метою підвищення рівня добробуту громадян та сприянню розвитку торгівельно-економічному та інвестиційному співробітництву на глобальному рівні.

Вкладання іноземних інвестицій в домогосподарства, особливо у воєнний стан, відіграють важливу роль у розвитку інтеграційних процесів та виступає каталізатором глобалізаційних зрушень у відносинах України та Європейським

Союзом з 1991 року.

Наразі Польща є стратегічним партнером для України, насамперед, щодо співпраці із Євросоюзом та США. Польські компанії працюють з потоком американських і європейських інвестицій починаючи з 90-х років. Кумулятивний залишок польських інвестицій в економіці України станом на кінець 2021 р. склав 1,140 млрд дол. США. Це дозволило вперше за минулі роки подолати позначку в 1 млрд дол. та випередити США і РФ. Частка польських інвестицій в економіці України від загального обсягу прямих іноземних інвестицій станом на кінець 2021 р. не перевищував 2% (7 місце в ЄС та 9 місце у світі), незначно поступаючи Франції та Люксембургу. У порівнянні з 2020 роком обсяг польських інвестицій зріс на +229 млн дол. США [4].

Окрім Польщі, одним із важливих партнерів України виступає також Чеська Республіка. За даними Національного банку України станом на 31.12.2021 Чеська Республіка інвестувала в економіку України 213,0 млн дол. США прямих інвестицій (інструменти участі в капіталі та боргові інструменти, залишки за країнами світу). Найбільший обсяг чеських інвестицій надійшов в українську промисловість 116,4 млн дол. США, що становить 71,1% від загального обсягу чеських інвестицій в українську економіку [5].

Тож, можна зробити висновок, що співробітництво України з ЄС є вагомим чинником, який впливає на міжнародні відносини нашої держави з іншими країнами, які не входять у цю організацію, однак, враховують її питомий вклад у глобалізаційний розвиток в різних галузях економіки, виступаючи в певному сенсі інвестуючи певні сфери економіки багатьох менш розвинутих країн. Таким чином, тісні взаємовідносини із європейськими державами формують імідж України як технологічно-розвинутої держави із великим потенціалом оформлення стійкої позиції на міжнародній арені.

Список використаних джерел

1. Uk.Wikipedia. Україна і Європейський Союз. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 03.10.2022).

2. GOV.UA. Дніпропетровська обласна державна адміністрація. Відносини Україна-ЄС. URL: <https://adm.dp.gov.ua/gromadyanam/pamyatki-ta->

poradi/ukrayina-yes/vidnosini-ukrayina-yes (дата звернення: 03.10.2022).

3. Razumkov centre. Секторальна інтеграція України до ЄС: передумови, перспективи, виклики. Київ-2020. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2021_sektor_eu_ukr.pdf (дата звернення: 04.10.2022).

4. Посольство України в Республіці Польща. Двостороннє співробітництво. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Польщею. URL: <https://poland.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/229-torgovelyno-jekonomichne-spivrobotnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-polyshheju> (дата звернення: 05.10.2022).

5. Посольство України в Чеській Республіці. Співробітництво. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Чехією. URL: <https://czechia.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/358-torgovelyno-jekonomichne-spivrobotnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-chehijeju> (дата звернення: 05.10.2022).

КОЛОБЕРДЯНКО І. І., канд. екон. наук, доц.,
КУРЧЕНКО М. М.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ УКРАЇНИ ТА ЄС: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Події, що почалися 24 лютого 2022 р. з повномасштабним вторгненням Росії на територію України, відкрили новий етап для прискорення інтеграції України з ЄС, адже наша країна стала на захист європейських цінностей. Тому не випадково, що вже 28 лютого Президент України Зеленський В. О. підписав заявку на членство України в Європейському Союзі відповідно до статті 49 Договору про Європейський Союз.

Сучасний етап світового розвитку характеризується динамічним поглибленням процесів інтеграції політичного, економічного, культурного життя

країн світу. Навіть ті країни, які безпосередньо не входять до коаліцій, чи регіональних об'єднань відчувають вплив даних об'єднань на свій розвиток. Усе це свідчить, що попри війну в Україні, основним завданням для неї має стати інтеграція з ЄС, адже наша країна має високий потенціал для цього.

Дослідження Київського міжнародного інституту соціології (рис. 1) демонструють, що з початком повномасштабної війни ставлення до вступу України до ЄС змінилося в кращий бік. 92% опитаних українців хотіли б, щоб Україна стала членом ЄС до 2030 року. Дослідивши дане питання, можна визначити проблеми та перспективи для інтеграції України та ЄС, сильні та слабкі сторони: так продовжуючи інтеграцію з ЄС, Україна стане частиною одного з найрозвинутіших об'єднань, зможе розбудувати демократичні інституції та стати справді демократичною державою.

З економічної точки зору, такий союз забезпечить стабільний розвиток малого та середнього бізнесу; це такі перспективи як вихід на ринок ЄС, це і стандарти виробництва, притаманні країнам ЄС; підвищення кваліфікації робітників; збільшення інвестиційної привабливості та використання фондів регіонального розвитку ЄС; це чудова можливість відновити економіку та інфраструктуру країни після здобуття перемоги.

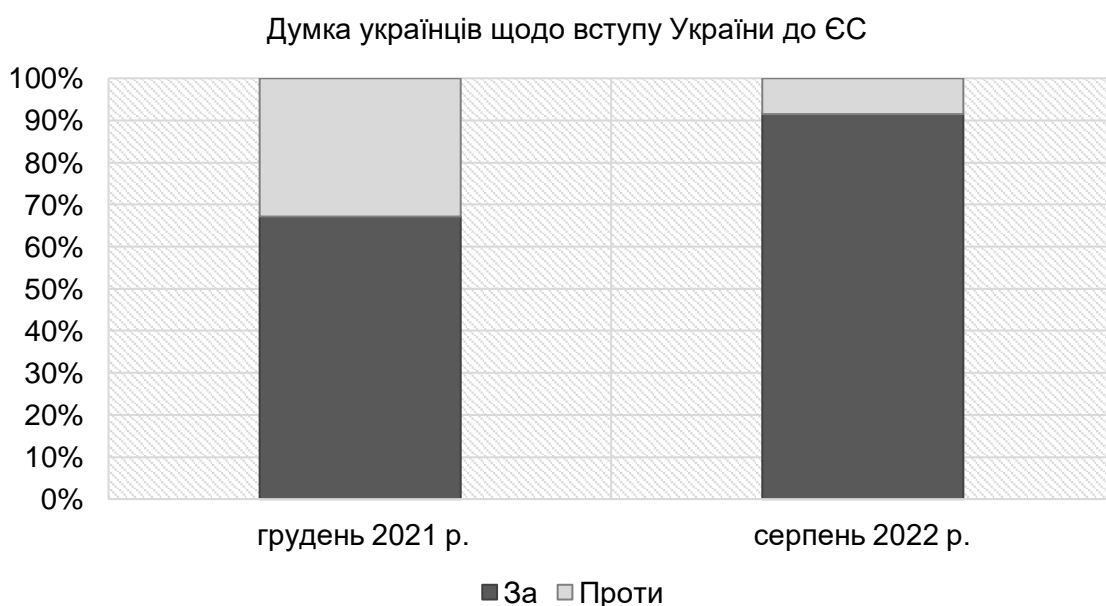


Рисунок 1 – Ставлення українців щодо вступу України до ЄС

Джерело: створено авторами на основі [1; 2]

Однак, є і певні проблеми: можлива втрата конкурентоспроможності певними галузями, ще більший відтік робочої сили, зокрема і кваліфікованої; використання дешевої ресурсно-сировинної бази України, все ж більш високі європейські ціни. Проте головними проблемами залишаються військові дії на наших землях та корупція з тіньовою економікою.

Тому можна зробити висновок, що інтеграційні процеси України та ЄС посилюються, і хоч на шляху ще багато перешкод, однак наша країна зможе стати членом ЄС та підвищити вплив даного об'єднання.

Список використаних джерел

1. Прес-релізи та звіти. Домашня сторінка КМІС. URL: <https://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=1083> (дата звернення: 03.10.2022).

2. Прес-релізи та звіти. Домашня сторінка КМІС. URL: <https://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=1139&page=1> (дата звернення: 03.10.2022).

САРНАЦЬКИЙ О. П., д-р іст. наук, проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ДЕРЖАВ ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ У 60-Х – 80-Х РР. ХХ СТ.

Для переважної більшості держав земної кулі проблема інтеграції в світове господарство постав у другій половині ХХ ст. Економічна інтеграція є одним з найважливіших факторів у міжнародних відносинах на даному етапі. Разом з тим, розвивалася і продовжує розвиватися й інша тенденція – прагнення до регіональної інтеграції. Регіональна інтеграція є зручною для країн, які мають спільну історію, релігійні вподобання тощо. Проте економічна складова теж має значний вплив. Не стали винятком у прагненні до регіональної

інтеграції і країни Латинської Америки. Завдяки їй країни цього регіону намагаються покращити власний економічний розвиток. До того ж надмірне втручання США у др. пол. XX ст. відвернула багато країн Латинської Америки від ідеї інтеграції з більш розвиненим сусідом.

Новим явищем у Латинській Америці в 60-х рр. стала економічна інтеграція. Одні країни вбачали в ній форму подолання вузькості національного ринку, інші – колективне знаряддя боротьби з проникненням іноземного капіталу. Вже 1960 р. утворилася Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛАВТ), реорганізована в 1980 р. за договором, підписаним у Монтевідео в Асоціацію латиноамериканської інтеграції (ЛАІ), куди увійшли 11 країн [1]. Невдовзі з'явився Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР, 1961 р.), куди увійшли п'ять країн, 1968 р. заявила про себе Карибська асоціація вільної торгівлі (КАВТ), до складу якої увійшли 12 країн [2, с. 84]. Внаслідок на середину 70-х рр. XX ст. інтеграційні процеси охопили майже всі країни регіону. 1975 р. утворився широкий економічний союз – Латиноамериканська економічна система, членами якої стали 26 держав [3, с. 173]. Інтеграційні об'єднання, що виникли в 60-70-х рр., доповнилися суто спеціалізованими об'єднаннями, що підкреслювало монокультурний характер економіки країн Латинської Америки.

Розвивалося співробітництво і в рамках інших організацій – ЛАЕС (Латиноамериканської економічної системи), субрегіональній Андській групі (з 1969 р.), Амазонського пакту (1978 р.), Аргентино-бразильської інтеграції (1986 р.) та ін. Взагалі економічна інтеграція латиноамериканських країн має свою специфіку. Для Латинської Америки на першому етапі (60-ті – 70-ті рр. XX ст.) було характерним створення численних економічних угруповань з метою лібералізації зовнішньої торгівлі та захисту внутрішнього регіонального ринку за допомогою митного бар'єру, створення якого є однією з форм інтеграції, у тому числі і регіональної.

ЦАСР у 80-ті рр. через конфліктну ситуацію в субрегіоні практично не функціонував. Субрегіональна Андська група залишилася у складі п'яти держав. Наприкінці 80-х рр. спостерігається активізація її діяльності, взаємна торгівля збільшилася. У червні 1984 р. в м. Картахені відбулася конференція міністрів економіки, фінансів і закордонних справ 11 держав регіону з проблем боргу

зовнішнього та інших економічних і політичних питань. 1986 р. в грудні була створена паралельно Група Ріо-де-Жанейро. Вони домагалися від кредиторів зниження і стабілізації рівня відсотків, списання частини боргу [5, с. 54].

Список використаних джерел

1. 1980 Treaty of Montevideo. Instrument Establishing the Latin American Integration Association (ALADI). URL: <http://www.sice.oas.org/trade/Montevtr/Montev1e.asp#chapX> (дата звернення: 21.09.2022).

2. Лавут А. А. Андская группа: от застоя к модернизации? *Латинская Америка*. 1997. № 3. С. 65–89.

3. Мутагиров Д. З. Международные политические институты: актуальные проблемы истории и теории : учеб. пособие. Университетская книга. Логос, 2009. 384 с.

4. Ткач О. І. Стратегії регіональної та національної інтеграції країн Латинської Америки. *Політичний менеджмент*. 2009. № 1. С. 140–146.

5. Свиначук Є. Г. Політичні та економічні чинники інтеграційних процесів у Латинській Америці в 60-80-х роках. *Політика і час*. 1997. № 3. С. 52–57.

СЕКЦІЯ 3

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

КРАВЕЦЬ О. В., здобувач PhD,
Львівський торговельно-економічний університет,
м. Львів

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне управління підприємством потребує ефективних засобів комплексного вирішення стратегічних і оперативних завдань. Тому саме внутрішній контроль, як частина системи управління підприємством, суттєво впливає на розробку та прийняття господарських рішень.

Важливою умовою забезпечення конкурентного розвитку всіх підприємств є функціонування системи внутрішнього контролю. Внутрішній контроль є важливим елементом загальної структури управління підприємством, яка дає змогу керівництву при здійсненні нагляду та перевірок його фінансово-господарської діяльності бути впевненим, що контроль проходить у відповідності до розробленої стратегії розвитку та згідно вимог чинного законодавства.

Після організації дієвого контролю, керівництво зможе отримувати правдиву інформацію та на її основі приймати управлінські рішення на перспективу. Раціональна організація внутрішнього контролю витрат є одним із заходів, спрямованих на вдосконалення управління підприємством, який забезпечує високий рівень виконання завдань, чіткий порядок у його веденні.

Важливий внесок у наукове та практичне дослідження проблем внутрішнього контролю зробили вітчизняні вчені та практики, зокрема: В. Мельник, Є. В. Мних, Л. В. Нападовська, М. Т. Білуха, О. С. Бородкін, Ф. Ф. Бутинець, П. І. Гайдуцький, В. А. Дерій, Н. І. Дорош, В. П. Завгородній, С. Я. Зубілевич, Т. В. Ковтун, В. С. Рудницький, Л. Г. Столяр, В. О. Шевчук.

Мета контролю полягає у виявленні внутрішніх резервів і мобілізація їх

використання; уніфікації і стандартизації облікових процесів, досягненні якісного документування операцій; забезпеченні достовірності та цілісності інформації, встановленні зворотного зв'язку; діагностиці фінансового стану, активізації підприємницької діяльності; виявленні відхилень у функціонуванні підприємства від передбачуваної стратегії; виявленні порушень із використанням методичних прийомів і контрольних процедур та інформування керівництва.

До основоположних принципів контролю належать принципи ефективності та об'єктивності. Принцип ефективності полягає в тому, що витрати на організацію контролю повинні бути меншими, ніж отримані в ході здійснення процедур результати. Об'єктивність контролю передбачає неупереджене виявлення порушень у фінансово-господарській діяльності організації, незалежно від того, яким особам виявиться вигідною отримана в результаті перевірки інформація.

Контроль існує на будь-якому підприємстві, але організовується по різному за структурою та методами. Організація внутрішньогосподарського контролю покладена на керівника підприємства. На підставі затвердженого плану працівники, зайняті управлінням, здійснюють систематичний поточний контроль за діяльністю підрозділів підприємства. За результатами контрольних перевірок керівництво підприємства приймає рішення про усунення причин, що негативно впливають на діяльність підприємства.

Ефективна облікова система дає можливість керівництву належним чином виконувати свої обов'язки з контролю, забезпечення збереженості ресурсів, представлення звітності й задоволення потреб чинного законодавства.

Здійснення внутрішнього контролю сприяє вирішенню загальних та часткових завдань, серед яких: сприяння досягненню цілей господарського об'єкта, попередження зривів в роботі, виявлення не використаних ресурсів, попередження нераціональних витрат і безгосподарності, виявлення сутності господарських операцій, попередження не протизаконних дій і втрат, виявлення реальності фактичного стану об'єкту, виявлення результатів управлінських взаємодій, визначення й відповідності господарського процесу управлінським

рішенням, виявлення ступеня реалізації управлінських рішень.

Основні завдання внутрішньогосподарського контролю можна згрупувати у вигляді декількох основних напрямів: 1) виконання виробничих і фінансових планів; 2) забезпечення збереження і раціонального використання ресурсів; 3) забезпечення випуску продукції високої якості; 4) дотримання законності операцій, що здійснюються на підприємстві. Найважливішою відмінною якістю такого контролю є забезпечення юридичної доказовості результатів контролю [1, с. 10–18].

Своєчасно, надійно організований внутрішній контроль витрат діяльності буде сприяти уникненню відхилень та підвищенні ефективної діяльності підприємства. Внутрішній контроль дає змогу підвищити рівень економічної безпеки підприємства. Система внутрішнього контролю впливає на фінансовий стан, а також на результати господарської діяльності. Необхідно також оптимізувати організаційну побудову всього контрольного процесу, так і кожної контрольної процедури для прийняття ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел

Каменська Т. О. Редько О. Ю. Внутрішній контроль і аудит в управлінні: практич. посіб. / Т. О. Каменська, О. Ю. Редько. – Київ: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2015. С. 6-18.

ГРИНЬ В. П., канд. екон. наук, доц.,
КОСТЯК А. Л.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ОСНОВНІ ЗАСОБИ» ЯК ОБ'ЄКТА ОБЛІКУ

Роль основних засобів у процесі виробництва та специфіка їх відтворення в ринкових умовах обумовлюють особливі вимоги до облікової інформації по основних засобах. Саме тому термінологія, безпосередньо пов'язана з

основними засобами, має важливе значення для їх відображенні у бухгалтерському обліку і, як наслідок, у звітності. Дослідження даного питання доцільно провести у двох напрямках: згідно вимог нормативно-правової бази; за науковим підходом, який розглядає основні засоби з позиції обліку, аналізу, аудиту та управління.

Основними нормативними актами, що регулюють облік основних засобів в Україні є: П(С)БО 7 «Основні засоби» [3], Податковий кодекс України [2] та МСБО 16 «Основні засоби» [1]. Проаналізувавши їх основні положення, з питань обліку основних засобів, можна зробити висновок, що усі джерела розглядають дані об'єкти як матеріальні активи, які використовуються досить тривалий період для здійснення діяльності суб'єктом господарювання. Вартісний критерій, по якому об'єкти можуть бути віднесені до складу основних засобів, зазначений лише у Податковому кодексі України.

Науковці ж, досліджуючи сутність основних засобів, намагаються уточнити дану категорію відповідно до конкретної галузі, потреб аналізу, управління тощо. Проаналізувавши визначення поняття «основні засоби» в навчальній та науковій літературі, можна зробити висновок, що однозначного підходу серед науковців до його розуміння немає, але є ключові моменти, які об'єднують ці визначення (табл. 1).

Таблиця 1 – Тракткування сутності поняття «основні засоби» в економічній літературі

Автор, джерело	Визначення
А. М. Коваленко [4, с. 192]	Основні засоби – це матеріальні активи з очікуваним терміном корисного використання більш ніж один рік (або на протязі операційного циклу, якщо він більше ніж рік), які підприємство утримує в цілях: використання під час виробництва або поставки товарів, надання послуг, надання в оренду іншим особам; виконання адміністративних та соціальних функцій
С. М. Гречко [5, с. 24]	Основний засіб – необоротний актив, що призначений для господарської діяльності, тобто планується використовувати в господарській діяльності
Л. К. Сук, П. Л. Сук [7, с. 262]	Основні засоби підприємства – це сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері
Й. С. Завадський [6, с. 289]	Основні засоби – це засоби праці, що беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово, в міру зношення, переносять свою вартість на продукцію, що виробляється

Можна вважати, що дане поняття є дискусійним, але ясно, що воно має охоплювати такі характеристики як матеріальне вираження, функціональне призначення (використовуватися у виробництві товарів чи наданні послуг, торгівлі), тривалість використання (більше одного року чи одного операційного циклу), здатність до перенесення вартості (амортизація). Деякі автори продовжують використовувати термін «основні фонди», ототожнюючи його з категорією «основні засоби». Але, на сьогодні, в бухгалтерському обліку застосування такого поняття є взагалі недоцільним, адже Податковий кодекс його не трактує.

Отже, пропонуємо розглядати основні засоби як матеріальні активи, які суб'єкт використовує для здійснення усіх видів діяльності та задоволення потреб з очікуваним строком використання більше дванадцяти календарних місяців з дати введення в експлуатацію. Вважаємо, що запропоноване визначення характеризує основні засоби як об'єкт обліку будь-якого суб'єкта, незалежно від форми власності та галузевої спрямованості.

Список використаних джерел

1. МСБО 16 «Основні засоби». URL: [http://195.78.68.18/minfin/file/link/394616/file/IAS%2016%20\(ed_2013\)ua.pdf](http://195.78.68.18/minfin/file/link/394616/file/IAS%2016%20(ed_2013)ua.pdf).
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.1999 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
4. Бухгалтерський облік в Україні: від теорії до практики / за заг. ред. А. М. Коваленко. Дніпропетровськ : Баланс-Клуб, 2006. 1024 с.
5. Гречко С. М. Особливості визнання основних засобів в цілях бухгалтерського обліку та оподаткування. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2017. № 3 (21). Ч. 2. С. 23–31.
6. Завадський Й. С. Економічний словник. Київ : Кондор, 2006. 356 с.
7. Сук Л. К., Сук П. П. Фінансовий облік : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ, 2012. 647 с.

ЗАХАРОВА Н. Ю., канд. екон. наук, доц.,
Мелітопольський державний педагогічний
університет імені Богдана Хмельницького,
м. Запоріжжя

ПРОБЛЕМИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

Військова агресія проти України призвела до зміни у всіх сферах життя, не оминувши й бізнес. За даними дослідження стану та потреб українського бізнесу під час воєнного стану, що проведене Центром розвитку інновацій, офісу з розвитку підприємництва та експорту, національного проєкту Дія.Бізнес спільно з Advanter Group за підтримки Європейського Союзу на початку червня 46,8% підприємств повністю або майже повністю припинили свою роботу з 24 лютого, 26,4% – працюють частково, 16,2% – зменшили обсяги, 12,4% – не змінили або збільшилися обсяги діяльності [1].

При цьому бізнес продовжує нести втрати внаслідок бойових дій. Переважна частина підприємств понесла прямі втрати, зокрема й руйнування виробничих потужностей. До того ж весь бізнес потерпає від непрямих втрат, а саме різного роду ресурсів через розірвані ланцюжки поставок та логістичні проблеми, втрату ринків збуту продукції, зменшення обсягів інвестицій, підвищення вартості енергоресурсів, падіння купівельної спроможності та міграцію населення.

Важливо відмітити, що 19% суб'єктів господарювання були вимушені здійснити релокацію, 10,4% з яких виключно у межах України. Релокація та вимушена міграція призвели до зміни структури ринку праці у розрізі регіонів. Так, у західних областях пропозиції роботи зменшилися майже втричі. В той же час на територіях активних бойових дій зафіксовано дефіцит персоналу у життєво необхідних сферах ринку праці.

Станом на 1 червня 2022 р., в середньому по Україні, на одне вільне робоче місце претендувало 12 безробітних (на 1 червня 2021 р. – 5 осіб). Спостерігається скорочення біля 1 млн співробітників підприємств і організацій

різного профілю, 20% – відправлено у відпустку, 27% – скорочено заробітну плату.

Не дивлячись на складні умови бізнес в Україні поступово адаптується до викликів війни і багато підприємств намагаються відновити свою роботу.

Протягом 5 місяців з початку військової агресії реєстрація нового бізнесу продовжує демонструвати позитивну динаміку відновлення, яка розпочалася у квітні. Кількість нових зареєстрованих суб'єктів господарювання зростає з 15 тис. од. у квітні до понад 22 тис. од. у липні. Серед них зареєстровано 19289 фізичних осіб-підприємців та 3050 юридичних осіб [1]. Слід відзначити, що темпи реєстрації останніх знизилися порівняно з попереднім місяцем на 6,5%, тоді як темпи реєстрації фізичних осіб підприємців протягом всього періоду війни демонструють позитивну динаміку.

Крім того, у вересні спостерігається зменшення негативних оцінок бізнесом перспектив власної економічної діяльності на тлі адаптації до воєнних умов та пристосування населення до поточної ситуації. Про це свідчить індекс очікувань ділової активності (ІОДА), який Національний банк розраховує щомісяця, за виключенням вимушеної перерви у березні–травні цього року. У вересні 2022 року ІОДА зріс до 46,1 із 44,1 у серпні [2].

Для збереження позитивних тенденцій важливою вбачається формування передбачуваної податкової та фінансової політики на час дії воєнного стану, а також підтримка ефективної взаємодії між владою та бізнесом.

Список використаних джерел

1. Стан і потреби бізнесу в умовах війни: результати опитування. URL: <https://business.dii.gov.ua/cases/novini/stan-ta-potrebi-biznesu-v-umovah-vijni-rezultati-opituvanna> (дата звернення: 10.10.2022).

2. Бізнес продовжує послаблювати негативні очікування щодо ділової активності – дані опитування підприємств у вересні. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/biznes-prodovjuye-poslablyuvati-negativni-ochikuvannya-schodo-dilovoyi-aktivnosti--dani-opituvannya-pidpriyemstv-u-veresni> (дата звернення: 10.10.2022).

ЗАХАРОВА Н. Ю., канд. екон. наук, доц.,
ВЛАСЕНКО О. О.,
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Запоріжжя

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний стан вітчизняних підприємств, що функціонують в умовах невизначеності та під впливом ряду загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, вимагає від керівників та менеджерів прийняття зважених рішень у сфері фінансової безпеки. Саме тому актуальним завданням на сьогоднішній день стає здійснення ефективного управління фінансовою безпекою підприємства.

Управління фінансовою безпекою підприємства дозволяє забезпечити захист його фінансових інтересів, своєчасно відслідкувати й нейтралізувати певні ризики та загрози й сприятиме підвищенню фінансової стійкості, платоспроможності і ліквідності, прибутковості, посиленню ділової активності, покращенню майнового стану, загальному зміцненню його фінансових можливостей [1].

Беззаперечним фактом є те, що у довгостроковій перспективі на підприємстві повинна бути сформована стратегія управління його фінансовою безпекою, яка є невід'ємною складовою формування та реалізації загальної стратегії розвитку підприємства. Вона характеризується комплексністю і системністю та передбачає виконання послідовності певних етапів.

Визначення основних цілей та завдань управління фінансовою безпекою підприємства.

Аналіз умов зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства. Інформаційною базою є фінансова звітність підприємства, дані бухгалтерського обліку, зміни у нормативно-правових документах, що впливають на діяльність підприємства, стан фінансових ринків, експертний

аналіз, аналітичні огляди, спеціальні дослідження тощо.

Оцінка фінансового потенціалу підприємства.

Формування портфелю стратегій управління фінансовою безпекою підприємства на основі розробки та оцінювання альтернативних сценаріїв розвитку задля адаптації до умов і факторів, з якими стикнулося підприємство [2].

Обґрунтування, вибір та розробка стратегії виходячи з існуючого рівня фінансової безпеки підприємства та факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що визначають основні аспекти його розвитку.

Забезпечення зв'язку сформованої стратегії із оперативним і поточним планами, виокремлення основних факторів ризику на кожному рівні управління підприємством.

Реалізація стратегії на основі забезпечення відповідності певних заходів фінансовим можливостям і потребам підприємства, а також використання різних способів маневрування у разі зміни умов його функціонування.

Здійснення контролю на кожному етапі формування і реалізації стратегії управління фінансовою безпекою підприємства.

Отже, за сучасних економічних умов управління фінансовою безпекою є невід'ємною складовою управління підприємством. Воно надає можливість керівництву підприємств ефективніше вирішувати проблеми фінансової безпеки в умовах невизначеності, обирати дієві шляхи мінімізації фінансових втрат й сприяє забезпеченню його подальшого успішного розвитку.

Список використаних джерел

1. Захарова Н. Ю., Рубцова Н. М. Передумови забезпечення фінансової безпеки аграрних підприємств. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2017. № 1-2 (33-34). С. 194–201.

2. Погірщук Г. Б., Мацедонська Н. В. Управління фінансовою безпекою підприємства в сучасних умовах. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/102.pdf.

ПРОСКУРІНА Н. М., д-р екон. наук, проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОРГАНІЗАЦІЙНА СКЛАДОВА ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

Традиційно управління оборотними коштами проводиться за двома плановими напрямками: формування необхідного рівня окремих видів оборотних активів і визначення їх суми в цілому та формування структури джерел фінансування цих активів. Кожен з цих етапів на підприємстві передбачає обґрунтування прийнятих обсягів оборотних коштів, кожної їхньої складової та найраціональнішої стратегії їх фінансування.

Важливим напрямом удосконалення функціонування оборотного капіталу та підвищення ефективності управління оборотними коштами є комплекс заходів, пов'язаних з підвищенням рівня нормування і планування оборотного капіталу.

В даному напрямку вважаємо за доцільне здійснити опис функціональної моделі управління оборотним капіталом в обліковій політиці підприємства, що сприятиме посиленню контролю за оптимізацією фінансових потоків та підвищенню ефективності функціонування підприємства в цілому.

Для підвищення ефективності функціонування моделі управління оборотним капіталом необхідно враховувати вплив на неї елементів організаційної складової.

Забезпечення ефективності всіх сфер діяльності підприємства прямо або опосередковано пов'язане із забезпеченням належного обсягу оборотних коштів, високопродуктивного їх використання, росту їхньої прибутковості. Як відомо, обсяг оборотних коштів підприємства прямо залежить від обсягу господарської діяльності.

Обслуговуючи цю діяльність, оборотні кошти визначають основу змінної частини поточних витрат підприємства. У той же час тривалість окремих стадій

виробничо-комерційного циклу в сукупності з обсягом господарської діяльності визначають необхідні розміри окремих видів оборотних коштів. Урахування цих двох основних факторів є першочерговою умовою оптимізації обсягу і складу оборотних коштів, що використовуються.

Підготовка кожного управлінського рішення в сфері формування достатнього обсягу і необхідного складу активів, їхнього використання в операційному процесі повинна враховувати альтернативні можливості дій. При наявності альтернативи їхній вибір для реалізації повинен бути заснований на системі критеріїв, що визначають фінансову стратегію або конкретну фінансову політику підприємства в сфері функціональних систем управління. Система таких критеріїв в області управління активами встановлюється самим підприємством.

Як і будь-який інвестований капітал оборотні кошти мають приносити підприємству прибуток, який забезпечується шляхом обслуговування оборотними коштами усієї господарської діяльності.

Крім того, приріст прибутку прямо генерується шляхом прискорення оборотності оборотних коштів. Хоч усі види оборотних активів в тому чи іншому ступені є ліквідними, загальний рівень їх ліквідності повинен забезпечувати необхідний рівень платоспроможності підприємства за поточними фінансовими зобов'язаннями.

З цією з урахуванням обсягу і графіку платіжного обороту підприємства повинна бути визначена частка оборотних активів в високоліквідній формі. Таким чином, кожна організаційна складова повинна бути взаємоузгоджена з загальною стратегією, обґрунтованою а також забезпечувати розробку взаємозалежних рішень, кожне з яких здійснює свій внесок у загальну результативність діяльності.

Список використаних джерел

1. Пельтек Л. В., Писаренко С. М. Методологічні аспекти формування системи управління оборотними активами підприємства. *Вісник Запорізького національного університету* : зб. наук. праць. 2010. № 1 (5). С. 43–49.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОГРЕСИВНИХ МЕТОДІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ

Сучасний стан управлінського обліку як виду практичної діяльності характеризується появою нових обліково-управлінських процедур, інструментів і методів, які виступають одним із видів конкурентних переваг і ключових факторів підвищення ефективності оперативної і стратегічної діяльності. Саме стратегічний управлінський облік, як перспективний напрям управлінського обліку, спрямований на інформаційну підтримку стратегічно орієнтованих управлінських рішень.

Методами стратегічного управлінського обліку є сукупність бухгалтерських, статистичних, аналітичних прийомів і способів, завдяки яким формується обліково-аналітична інформація для стратегічного управління. Зазначимо, що бенчмаркінг витрат, кост-кілінг, LCC-аналіз, метод VCC застосовуються переважно у контексті стратегічного управління і при цьому точність інформаційних потоків практично не передбачається, оскільки існує суттєвий вплив факторів зовнішнього середовища й особливо ринкової кон'юнктури на процеси стратегічного управління витратами та їх коригування залежно від ситуативних змін.

Бенчмаркінг витрат (англ. Benchmarking) – порівняння стану управління витратами на підприємстві з підприємствами-лідерами для подальшого прийняття управлінських рішень. Бенчмаркінг витрат може бути реалізований за двома принципово змістовно різними напрямками: бенчмаркінг результатів та бенчмаркінг процесів [2]. Визначимо їх особливості. Бенчмаркінг результатів: базується на порівнянні витрат підприємства з витратами конкурентів; передбачає комплексне оцінювання витрат порівняно з витратами конкурентів або еталонних підприємств щодо повних витрат, повних витрат на одиницю продукції, змінних витрат на одиницю продукції; та виявлення переваг

підприємства за різними видами витрат; дозволяє обґрунтовано приймати рішення щодо позиціонування підприємства на ринку й вибору стратегії розвитку. Бенчмаркінг процесів: базується на дослідженні процесу формування витрат на еталонних підприємствах-лідерах галузі, управлінських орієнтирах і методах які застосовуються для управління витратами; дозволяє досягти поступове поліпшення управління витратами на підставі досвіду і технологій інших підприємств.

Кост-кілінг (англ. Killing Costing) спрямований на максимальне зменшення витрат у мінімальний термін без збитку для підприємства та перспектив його розвитку. Метод є жорстким, хоча й ефективним за умов правильного застосування як методу управління витратами. Результатом є зменшення витрат на оплату праці та, як наслідок, скорочення штату працівників, продаж взагалі не використовуваних або мало використовуваних активів, практично максимальне зменшення витрат на соціальну сферу [1].

Метод VCC (метод управління ланцюжком споживчої вартості) (англ. Value Chain Costing). Його головною особливістю є дотримання двох умов: високого рівня кваліфікації управлінського персоналу та працівників обліково-аналітичних служб на підприємстві, де застосовується цей метод [3]. У процесі використання методу VCC розглядається ланцюжок споживчої вартості й передбачається також аналіз витрат, що знаходяться поза сферою прямого впливу підприємства. Може застосовуватися переважно у контексті стратегічного управління витратами.

LCC-аналіз (розрахунок витрат за етапами життєвого циклу продукції) (англ. Life Cycle Costing) – метод управління витратами з урахуванням життєвого циклу: розроблення, виведення на ринок, зростання, зрілість і спад. Дає змогу на будь-який момент часу визначити величину витрат на виробництво конкретного виду продукції або здійснення виду діяльності, що сприяє виявленню місць їхнього формування та резервів зменшення.

Таргет-костинг і кайзен-костинг розв'язують практично одне й те ж завдання, але на різних стадіях життєвого циклу продукту і різними методами. Обидві концепції призначені для зниження рівня окремих статей витрат і собівартості кінцевого продукту в цілому до деякого прийняттого рівня, але

якщо ми розділимо життєвий цикл продукту на дві частини, а саме: стадію планування і розроблення та стадію виробництва, то таргет-костинг розв'язує це завдання на першій стадії, а кайзен-костинг – на другій. Але необхідно зазначити, що таргет-костинг і кайзен-костинг є певними «синтетичними» методами, оскільки передбачають «підлаштування системи» відповідно до вимог управлінців, а це іноді неможливо реалізувати на практиці.

Отже, базуючись на концептуальних основах стратегічного управлінського обліку, кожна організація формує конкретний методичний інструментарій, що забезпечує обґрунтування, контроль реалізації та оцінку ефективності прийнятих стратегічних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Єршова Н. Ю. Інновації стратегічного управлінського обліку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. Вип. 15. С. 128–132.
2. Рудніченко Є. М., Ядуха С. Й., Лісовський І. В. Перспективи використання нетрадиційних методів управління витратами на вітчизняних промислових підприємствах. *Економіка і регіон*. № 5 (54). 2015. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2015_5_9.
3. Фещур Р. В., Яворська Н. Р., Меренюк Т. В. Бенчмаркінг як ефективний засіб зниження витрат виробництва. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2017. № 605. С. 43–49.

ПУШКАРЬ І. В., канд. держ. упр., доц.,
МЕЛЬНИК Т. С.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ

Основною метою впровадження та використання сучасної системи управлінського обліку на підприємстві є достатнє і своєчасне забезпечення всіх рівнів управління плановою, фактичною і прогнозною інформацією, необхідною

для прийняття обґрунтованих управлінських рішень на основі оперативного та детального збору, систематизації і аналізу інформації. Що стосується торговельних організацій, то концепція системи управлінського обліку базується на формуванні інформації для цілей управління товарно-матеріальними запасами, продажами і дебіторською заборгованістю, витратами і фінансовими результатами діяльності.

Значна частина вітчизняних підприємств гуртової торгівлі підтримують високий рівень запасів, що створюється переважно до групи товарів промислового призначення, а також товарів, які імпортуються підприємствами. Основними причинами формування товарних запасів на підприємствах гуртової торгівлі є: можливість випадкових коливань попиту та пропозиції, інтервалу завою товарів, дискретність процесу постачання товарів за відносно безперервного споживання [2]. Товарні запаси також існують для нейтралізації перебоїв у поставках. Крім того, наявність товарних запасів дозволяє уникнути потреби в частих закупівлях, а також дає можливість підприємствам отримати додатковий прибуток завдяки зниженню гуртової ціни у разі закупівлі великої кількості товарів. Таким чином, запас створюється для того, щоб скористатися цими перевагами. Проте велика кількість запасів приводить до збільшення поточних витрат на їх зберігання, а також вимагає залучення значних фінансових ресурсів, які автоматично вилучаються з оборотної частини капіталу.

Тому важливе значення для налагодження системи управлінського обліку щодо основних процесів торгівлі, у тому числі і процесу зберігання товарів, має визначення методів бухгалтерського обліку. Вчені Н. В. Хоменко, О. В. Карпенко, Ю. А. Вериґа [4, с. 39] до методів управлінського обліку товарних запасів відносять: діалектичний метод; аналіз, синтез; дедукція; індукція; абстрагування; ідеалізація; аналогія; моделювання; системний підхід; формалізація; статистичні методи; узагальнення; методи емпіричного рівня (спостереження, опис, вимірювання, порівняння). Відомі вітчизняні вчені П. О. Куцик, В. І. Бачинський, О. А. Полянська [1, с. 69] достатньо широко розглядають методи, що використовуються у системі управлінського обліку на підприємствах торгівлі: у процесі прогнозування господарської діяльності:

екстраполяція, індексний, нормативний, функціональний, сценаріїв, експертний; у процесі стратегічного планування господарської діяльності: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SNW-аналіз, аналіз конкуренції за Портером, БКС, матриця БКГ, Мак-Кінсі, ADL, аналіз стратегії за Мінцбергом, матриця товар-ринок, аналіз розривів; у процесі калькулювання собівартості товарів (на підприємствах сфери обігу): позамовний, попроцесний, абсорбшинкостинг, директ-костинг, стандарт-костинг, ABC-калькулювання, таргет-костинг, кайзен-костинг; у процесі аналізу та оцінки діяльності: порівняння, балансовий, індексний, елімінування, графічний, зведення і групування, динамічні ряди, коефіцієнти, факторний аналіз, функціонально-вартісний аналіз, економіко-математичні.

Погоджуємося з Рудницькою О. [3], яка зазначає, що розглянутий перелік методів, які використовуються в системі управлінського обліку в торгівлі не обмежується вищерозглянутими методами. У процесі прогнозування торгівельної діяльності можна використати методи абстрагування, моделювання, методи прогнозування банкрутства (фінансової стійкості), а в процесі зберігання товарів, можна використовувати методи ABC-аналізу та XYZ-аналізу. ABC-аналіз виступає одним із механізмів ефективного управління товарним асортиментом. Даний метод сприяє прискоренню товарообігу, зменшенню надлишку товарів, зниженню ризику їх списання, мінімізації сумарних витрат, пов'язаних із запасами.

Список використаних джерел

1. Куцик П. О., Бачинський В. І., Полянська О. А. Управлінський облік операційної діяльності підприємств оптової торгівлі : монографія / за заг. ред. проф. П. О. Куцика. Львів : Видавництво «Растр-7», 2015. 312 с.

2. Полянська О. А., Чабанюк О. М., Кондрич С. В. Управлінський облік товарних запасів: напрями удосконалення методики. *Економіка і суспільство*. Вип. 19. 2018. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/19_ukr/197.pdf.

3. Рудницька О. Управлінський облік товарних запасів у місцях зберігання на торговельних підприємствах. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. *Міжнародний науковий журнал*. Вип. 3. 2016. URL:

<http://ibo.wunu.edu.ua/index.php/ibo/article/view/288>.

4. Хоменко Н. В., Карпенко О. В., Верига Ю. А. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. 153 с.

ПУШКАРЬ І. В., канд. держ. упр., доц.,
ШИШКІНА А. П.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПОРІВНЯЛЬНІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ ЗАПАСІВ ЗА ПСБО ТА МСФЗ

Значущість проблеми розвитку бухгалтерського обліку та звітності відповідно до міжнародних стандартів постає гострим питанням протягом багатьох років, тому мета цієї роботи – зробити теоретичний порівняльний аналіз П(С)БО 9 «Запаси» та МСФЗ 2 «Запаси».

Матеріально-виробничі запаси займають значну частину оборотних активів підприємства, що суттєво відображається на ліквідності організації, її рівня платоспроможності та ділової активності, що, своєю чергою, впливає на фінансове становище підприємства та його конкурентоспроможність. Матеріальні запаси являють собою найменш ліквідну статтю серед статей оборотних активів. В обліку матеріальні запаси відрізняються великою номенклатурою та різноманітністю. Це ускладнює облік, робить його більш громіздким і деталізованим, тому організація правильного обліку матеріалів на підприємствах нині є актуальною проблемою, оскільки вони становлять значну частину вартості майна підприємства, а витрати матеріальних ресурсів у деяких галузях сягають 90% у собівартості продукції.

Хоча на сьогоднішній день і відбувається інтеграція ПСБО з МСФЗ, відмінності мають місце. Цей факт пов'язаний насамперед із тим, що термінологія, правила оцінки, класифікація та існуючі практики обліку за вітчизняними та міжнародними стандартами суттєво різняться. Основні відмінності бухгалтерського обліку між ПСБО 9 та МСФЗ 2 пов'язані із

класифікацією запасів.

Раціональна організація обліку запасів потребує економічно обгрунтованої їх класифікації. Класифікація запасів необхідна для правильної організації складського господарства, ведення аналітичного обліку, а також для нормування, планування, обліку, аналізу й управління запасами на підприємстві. Розглянемо класифікаційні ознаки запасів, які подано в законодавчо-нормативних документах – П(С)БО 9 та МСФЗ 2 в табл. 1.

Таблиця 1 – Класифікація запасів відповідно МСФЗ 2 та П(С)БО 9

№ з/п	Класифікація відповідно П(С)БО 9	Класифікація відповідно МСБО 2 (IAS 2 «Inventories»)
1.	Сировина, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби тощо	Основні та допоміжні матеріали (Basic and auxiliary materials)
2.	Незавершене виробництво	Незавершене виробництво (Work in progress)
3.	Готова продукція	Готова продукція (Finished goods)
4.	Товари	Товари (Merchandise)
5.	Малоцінні та швидкозношувані предмети (МШП)	
6.	Поточні біологічні активи, сільськогосподарська продукція та продукція лісового господарства	

Джерело: розроблено авторами на основі [1; 2]

Слід зазначити, що в міжнародному стандарті фінансової звітності 2 «Запаси» наведено загальну класифікацію запасів без окремої деталізації складових. Що стосується національних стандартів, то П(С)БО 9 розширює класифікаційні ознаки категорії «запаси» й доповнює список такими позиціями, як МШП та поточні біологічні активи, сільськогосподарська продукція та продукція лісового господарства. Можна зробити висновок, що така ситуація обумовлюється тим, що міжнародні стандарти обліку не враховують специфіки обліку окремо взятої країни.

Отже, відмінності між класифікаціями є результатом їх розробки незалежно один від одного, у різних зовнішніх умовах та для різних користувачів.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси». URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021 (дата звернення: 02.10.2022).

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.1999 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 02.10.2022).

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
БОНДАРЕНКО А. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОЛІПШЕННЯ

Підприємства у процесі фінансово-господарської діяльності постійно змушені проводити розрахунки з контрагентами. Розрахунки з постачальниками і підрядниками є важливою частиною складного механізму будь-якого бізнесу. Для розширення ринку збуту товарів і залучення нових дистриб'юторів необхідна ефективна політика управління кредиторською заборгованістю. Впровадження аналітичної документації дозволить удосконалити облік кредиторської заборгованості шляхом забезпечення контролю за своєчасністю розрахунку вартості кожної поставки товарно-матеріальних цінностей, що дозволить підвищити рівень платіжної дисципліни в бізнесі.

Для вирішення поточних проблем, з якими майже щодня стикаються менеджери компанії, необхідна різного роду інформація: скільки необхідно закупити виробничих запасів; прийняти нових замовлень. Інформація також потрібна для ухвалення довгострокових рішень, які визначають стратегію підприємства, зокрема рішень про інвестування коштів у різноманітні проекти.

Від правильної організації розрахунків з постачальниками і підрядниками залежить організація матеріального забезпечення і постачання відповідно до договірних зобов'язань і господарських угод, а також платоспроможність і фінансове становище підприємства в цілому. Щоб уникнути проблем, викликаних несвоєчасними поставками, некомплектом і недостатньою якістю,

компанії часто співпрацюють з перевіреними та досвідченими діловими партнерами. Однак це не завжди гарантує належне виконання контрагентами своїх зобов'язань. У таких випадках претензії та позови до кредиторів необхідні до умов договору та чинного законодавства. З іншого боку, вчасно не розраховуючись за поставлену продукцію, виконані роботи, надані послуги підприємство саме може стати об'єктом застосування штрафних санкцій: при великому обсязі виробництва й відповідно укладених договорів неможливо відстежити кожну поставку та кожну проплату і вчасно зреагувати на їх наслідки. Ключова роль і місце бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками полягає у налагодженні системи своєчасного інформування управлінців про момент настання виконання зобов'язань як з боку контрагентів, так і з боку самого підприємства з метою прийняття рішень та вжиття оперативних заходів. При цьому система бухгалтерського обліку повинна виконувати функції не лише щодо інформування про терміни, але й щодо обсягу взятих зобов'язань. Таким чином, підприємство зможе планувати необхідний обсяг вивільнення оборотних коштів на певну дату, що у свою чергу є основною передумовою повних і своєчасних розрахунків.

Співробітники компанії повинні чітко розподіляти відповідальність, дотримуватися фінансової дисципліни, постійно підвищувати якість і професіоналізм, що відіграє важливу роль у підвищенні ефективності управління розрахунками. Для оцінки ефективності управління заборгованістю рекомендується:

- стежити за ефективністю роботи підприємства, порівнювати показники його діяльності з показниками діяльності інших суб'єктів господарювання (основних конкурентів) та середнім показником галузі;

- при партнерських відносинах з постійними кредиторами, визначивши причини успішної співпраці, використовувати набуті знання для побудови вдалих стосунків з потенційними контрагентами;

- визначити несприятливі для підприємства партнерські зв'язки, які сповільнюють його господарську діяльність, з подальшим усуненням та запобіганням їхній появі в майбутньому.

Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення розрахунків

підприємства з кредиторами потребує належної організації, оскільки ця заборгованість може стати причиною розвитку негативних явищ його діяльності. Завдання щодо підвищення ефективності управління кредиторською заборгованістю повинне бути одним із пріоритетних для кожного суб'єкта господарювання: з одного боку, це створить запобіжний механізм щодо стрімкого зростання зобов'язань та його впливу на економічну безпеку підприємства, а з іншого – дозволить отримати максимальний ефект від використання залучених ресурсів.

Список використаних джерел

1. Бабенко Л. В., Фесенко В. В., Цьома К. Ю Прикладні аспекти обліку та внутрішнього контролю розрахунків з постачальниками і підрядниками. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. № 4. С. 419–424.

2. Гайдаржийська О. М., Попович О. В., Кромбет А. Ю. Теоретичні аспекти обліку розрахунків підприємства з постачальниками та підрядниками. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 18. С. 874–880.

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
ВІТЕР М. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ФОРМУВАННЯ ТА АЛГОРИТМ РОЗПОДІЛУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасні умови господарювання на Україні характеризуються високим рівнем невизначеності, що пов'язано з швидкими темпами розвитку інфляційних процесів, стрімкими змінами законодавчої бази, через глобалізацію світової економіки і переймання зарубіжного досвіду бухгалтерського обліку та іншими макро- та мікроекономічними чинниками, що обумовленні особливостями економічної кон'юнктури певного регіону.

Це висуває ряд вимог до управлінського процесу на підприємстві та пошуку додаткових можливостей для удосконалення його та самої облікової політики суб'єктів господарювання. І одним із головних елементів бухгалтерського обліку, який потребує постійного контролю і пошуку способів раціоналізації, це облік витрат. А перш за все облік загальновиробничих витрат, через їх специфічність.

Складаються загальновиробничі витрати з: матеріальних витрат; витрат на оплату праці; відрахувань на соціальні заходи; амортизації; інших операційних витрат, пов'язаних з обслуговуванням виробництва.

Процедура розподілу загальновиробничих витрат складається, як правило, з двох етапів [1]. На першому етапі відбувається розподіл загальновиробничих витрат на ті, які відносяться до конкретної продукції або виду діяльності, і на ті, які не мають відношення до виробничої собівартості конкретної продукції або виду діяльності. На другому етапі здійснюється процес розподілу між конкретними об'єктами витрат.

Згідно НП(с)БУ 16 до складу загальновиробничих витрат включаються [2]:

- витрати на управління виробництвом;
- амортизація та утримання основних засобів загальновиробничого призначення;
- витрати на вдосконалення технології й організації виробництва;
- витрати на утримання виробничих приміщень;
- витрати на охорону праці, охорону навколишнього середовища;
- інші витрати (нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей, оплата простоїв, тощо).

Актуальність цієї роботи зумовлена тим, що порядок обліку і розподілу загальновиробничих витрат являє собою одне із найважливіших питань при складанні облікової політики підприємства, входячи у виробничу собівартість продукції та будучи важливою складовою статті витрат підприємства.

Список використаних джерел

1. Облік загальновиробничих витрат. URL: <http://parusconsultant.com/?doc=08ELF97659> (дата звернення: 15.09.2022).

2. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку : Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (дата звернення: 15.09.2022).

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, доц.,
ГЕРАЩЕНКО І. А.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

В сучасному суспільстві виникає необхідність у створенні ефективної економічної системи достовірної та обґрунтованої інформації про збалансування виробництва та рівня споживчого попиту на різні товари, забезпеченість зайнятості населення. Торгівля є невід'ємною складовою частиною у формуванні державного бюджету, сприяє не лише посиленню економічних зв'язків між секторами національної економіки, а й сприяє валютній рівновазі.

Метою є виявлення проблем обліку торговельної діяльності та знаходження шляхів вдосконалення при сучасних умовах. Адже на підставі виявленої інформації є можливість створення досконалої системи обліку управління виробництва, яка в свою чергу дає можливість вирішувати низки проблем.

Характерними ознаками торговельної діяльності є наближеність до споживачів; через їх відносно невеликий розмір, швидко реагують на зміни ринкової кон'юнктури; залежність номенклатури продукції від характеристики, специфіки попиту і пропозиції; організаційність, автономність та незалежність підприємства в процесі реалізації товарів; попит на торгові товари та послуги підприємств з урахуванням виду діяльності, який піддається значним сезонним

коливанням.

Організація бухгалтерського обліку здійснення торговельної діяльності передбачає: накопичення та підготовка інформації задля ефективного управління підприємством; законність, своєчасне і повне відображення операцій в обліку; правильність списання товарних витрат; дотримання правил проведення інвентаризації, своєчасне виявлення та відображення їх результатів; перевірка правильності документарної діяльності [1].

На підставі дослідження було виявлено низку проблем, серед яких є застарілі методи управління без використання нових підходів; нечітке відображення в системі обліку доходів та витрат; неповноцінність інформації про видатки за встановленою номенклатурою витрат; недостатній рівень контролю та оперативного регулювання процесів формування запасів на підприємствах зі складним і тривалим циклом.

Розглянувши вищесказане, можемо підсумувати, торгівельна діяльність є рушійною силою, що забезпечує безупинний рух продукції до прямих споживачів. Сучасну економічно розвинену державу неможливо уявити без регульованого ринку товарів та послуг [2].

Тому нами було виділено наступні напрямки для покращення управління та обліку торговельної діяльності, серед яких є: приведення у відповідність чинного законодавства; забезпечення повної достовірності даних обліку та аналізу собівартості продукції; обґрунтування методів інвентаризації запасів; при визначенні обліку торговельної діяльності доцільно уточнити його призначення; підвищення інформаційного забезпечення в управлінні запасів; чітка організація процедур обліку та контролю руху запасів.

Список використаних джерел

1. Ярошенко А. С. До питання обліку товарів на підприємствах. URL: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789.pdf> (дата звернення: 08.09.2022).

2. Бутинець Ф., Герасимович М., Кірейцев Г. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник. Житомир, 2010. URL: <https://www.twirpx.com/file/429660> (дата звернення: 08.09.2022).

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
ЗІНЬКОВА С. С.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

МЕТОДИКА ОБЛІКУ ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Умови господарювання на Україні характеризуються високим рівнем невизначеності, це обумовлено особливостями макро- та мікроекономічного середовища країни та станом економічної кон'юнктури регіону, де функціонує підприємство. За такої ситуації бухгалтерський облік, потребує постійного контролю і пошуку способів раціоналізації виробничих процесів. Одним із головних аспектів обліку на підприємстві є виробнича собівартість.

Виробнича собівартість – це вагомий показник у діяльності підприємства, який безпосередньо впливає на рентабельність його діяльності. До складу виробничої собівартості входять як прямі виробничі, так і загальновиробничі витрати [1].

Останні, мають багато особливостей, одна з яких методика їх обліку.

Згідно Інструкції №291 облік виробничих накладних витрат на організацію виробництва і управління цехами, ділянками, відділеннями, бригадами і іншими підрозділами основного і допоміжного виробництва, а також витрати на утримання і експлуатацію машин і обладнання, вдосконалення технології й організації виробництва ведеться на рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» [2].

По дебету рахунку 91 «Загальновиробничі витрати» відображається сума визнаних витрат, по кредиту щомісячно, по відповідному розподілу, списання на рахунку 23 «Виробництво» і 90 «Собівартість реалізації».

Аналітичний облік ведеться по місцях виникнення, тобто центрах і статтях витрат. Для обліку витрат операційної діяльності підприємстві можуть бути використані рахунки класів 8 «Витрати за елементами» і 9 «Витрати діяльності».

Рахунки класу 9 «Витрати діяльності» ведуться усіма підприємствами країни, крім суб'єктів малого підприємництва, а також деяких інших організацій,

діяльність яких не спрямована на ведення комерційної діяльності. За власним рішенням підприємством можуть бути використанні рахунки 8 класу «Витрати за елементами», вони потрібні для управлінського контролю, бо дозволяють визначити економічну суть витрат [2].

Через ці чинники, іноді процедура формування та розподілу загальновиробничих витрат, потребує постійного контролю, для прийняття якісних управлінських рішень, що дозволять мінімізувати витрати та збільшити рентабельність підприємства.

Список використаних джерел

1. Загальновиробничі витрати, їх облік та розподіл. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/6703-zagalnovirobnich-vitrati-h-oblk-ta-rozpodl> (дата звернення: 15.09.2022).

2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> (дата звернення: 15.09.2022).

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
КОВАЛЕНКО Ю. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОБЛІК БРАКУ У ВИРОБНИЦТВІ

Основною діяльністю підприємства, яке займається виготовленням продукції, побічним результатом є брак у виробництві. Виділяють два типи браку: Зовнішній (брак, який виявляється покупцем, що може бути виявлений одразу або згодом) та Внутрішній брак(брак, який одразу виявляється на підприємстві), який в свою чергу поділяється на технічно неминучий і непередбаченим.

Собівартість внутрішнього остаточного браку складається з основних витрат, включаючи частину витрат на утримання та експлуатацію устаткування, і загальновиробничих витрат.

Собівартість внутрішнього поправного браку включає [1]:

- витрати на сировину, матеріали і напівфабрикати, витрачені на усунення дефектів продукції;
- витрати на заробітну плату робітників, нараховану за операції з виправлення браку;
- відрахування на соціальне страхування;
- частину витрат на утримання та експлуатацію устаткування і загальновиробничих витрат.

Підприємство може скласти акт про виявлений брак (повідомлення про брак, дефектний акт). Допустиме ведення відомостей, реєстрів, книг з обліку браку. У будь-якому разі в первинному документі з виявлення внутрішнього браку рекомендуємо зафіксувати [2]:

- місце виявлення браку (цех, склад, депо, будівельний майданчик № XX і т. п.);
- найменування готової продукції, напівфабрикатів, при виробництві яких виявлено брак;
- опис дефектів, відхилень від стандартів, які підтверджують брак. Варто розробити та затвердити внутрішній класифікатор відповідності між видами продукції, що випускається, і технологічними операціями з виробництва кожного виду продукції, при здійсненні яких може виникати технологічний брак та/або технологічні втрати. За допомогою такого класифікатора зручно кодувати виявлений брак для його подальшого руху (у перероблення, для виправлення, реалізації, остаточного списання);
- причини браку (технологічний, непередбачений (передбачувані причини));
- обсяг браку (кг, шт., м);
- облікова ціна браку (може бути не зазначена, якщо її таксує бухгалтерія);
- підписи осіб, які склали акт.

Список використаних джерел

1. Облік браку у виробництві. URL: <http://parusconsultant.com/?doc=006НMFЕ308> (дата звернення: 22.09.2022).

2. Загальні норми обліку браку. URL: <https://balance.ua/news/post/uchet-braka> (дата звернення: 23.09.2022).

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,

ЛЕБІДЬ Є. О.,

Запорізький національний університет,

м. Запоріжжя

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Сучасні тенденції розвитку української економічної системи постійно створюють нові виклики існуючій системі обліку, аналізу і аудиту економічної діяльності. Зокрема, потужні трансформаційні та інтеграційні процеси так чи інакше зумовлюють нові проблеми в розвитку обліку, аналізу і аудиту, адже новітній ресурс постіндустріальної економіки – інформація та знання – стали невід’ємною частиною розвитку даної сфери.

Для якісного вивчення даної проблеми варто розпочати із огляду літературних джерел науковців, які займались дослідження та розробкою теми. Так, зокрема Крупка Я. у своїй праці зазначає, що сучасні проблеми обліку, аналізу та аудиту пов’язані із такими викликами, як: суттєве зменшення поширеності внутрішніх і міжнародних бізнес-комунікацій, поширеність обліку оцінки ризиків з урахуванням принципу обачності у ведення бізнесу [1]. В свою чергу, Шишкова Н. вважає, що головним викликом даної сфери на поточному етапі розвитку економічної системи є цифровізація економіки та впровадження інформаційних технологій в галузь обліку і аудиту, що зумовлює потребу в розвитку нових компетенцій фахівців та створення єдиної системи бізнес-комунікації з точки зору складання фінансової звітності [2].

Варто зазначити, що під час аналізу наукової літератури було виявлено головну спільну думку, на якій сходяться вчені – головним викликом розвитку сфери обліку, аналізу та аудиту є підлаштування піж вимоги часу, пов'язані із трансформаційними процесами постіндустріальної та інформаційної економіки. Таким чином, система обліку, аналізу і аудиту економічної діяльності також наразі трансформувалась в новий напрям, формуючи нову парадигмальну віху її розвитку. При цьому головними проблемами відповідних трансформаційних процесів стали впровадження електронних систем документації, перепрофілювання діяльності багатьох видів бізнесу, а також перехід ринкових процесів в площину діджитал-процесів [1].

Варто також зазначити, що головною проблематикою розвитку сфери обліку, аналізу та аудиту в Україні є налаштування ефективної системи бізнес-процесів в умовах війни. За оцінками міжнародних фінансових організацій, українська економіка в 2022 році впаде щонайменше на 30-35% ВВП, що значною мірою вплине на подальший розвиток підприємницької діяльності в Україні. Окрім цього, чимало підприємств та регіонів України досі зазнають руйнувань, що прямо впливає на бізнес-процеси в українській економіці. Однак також варто враховувати, що на фоні серйозних проблем в економічній системі посилюватимуться ризики нестабільності та шахрайства, що також впливатиме на розвиток даної сфери.

Отже, враховуючи складний стан української економіки, варто зазначити, що перспективи розвитку сфери обліку, аналізу та аудиту економічної діяльності в Україні є досить нестабільними, проте завдяки активним процесам трансформації в площину діджитал-процесів дана сфера має всі шанси на подальший потужний розвиток.

Список використаних джерел

1. Крупка Я. Д. Тенденції розвитку бухгалтерського обліку під впливом сучасних викликів. URL: http://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/News/Academy/2021/05/2021.05.14_NewsZbir.pdf (дата звернення: 17.09.2022).
2. Шишкова Н. Л. Перспективи ІТ-модернізації бухгалтерського обліку:

актуалізація теорії і практики. URL:
https://ev.nmu.org.ua/docs/2019/3/EV20193_146-159.pdf (дата звернення:
17.09.2022).

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, доц.,
ПОЛЯНСЬКА О. Ю.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Виробничі запаси є дуже важливим елементом діяльності будь-якого підприємства. Їх розглядають як частину матеріальних ресурсів, які не задіяні у виробничому процесі, але їх наявність на підприємстві у передбачених розмірах є об'єктивною умовою його діяльності. Раціональне використання виробничих запасів має велике економічне значення. Забезпеченість виробничими запасами є необхідною умовою здійснення господарської діяльності підприємства, а ефективне використання виробничих запасів є передумовою прибуткового його функціонування [4].

Національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затвердженим наказом Міністерства фінансів України № 246 від 02.11.99 р., визначаються методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси та її розкриття у фінансовій звітності.

За цим стандартом запаси – це активи, які:

- утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;
- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

У бухгалтерському обліку виокремлюють поняття «виробничі» запаси, що

означають предмети праці, призначені для оброблення, перероблення або використання у промисловому виробництві чи для господарських потреб, а також засоби праці, які відповідно до чинних положень входять до складу оборотних засобів як малоцінні та швидкозношувані предмети.

Відповідно до МСФЗ 2 «Запаси» під запасами розуміють активи, призначені для використання в ході звичайної господарської діяльності в процесі виробництва, для продажу чи у формі матеріалів для споживання при наданні послуг.

Запаси підприємства належать до оборотних активів. Особливістю запасів є те, що вони належать до оборотних активів. Отже, запаси призначені для реалізації або споживання протягом одного операційного циклу або протягом 12 місяців з дати балансу [3]. Одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група (вид).

Таблиця 1 – Структура рахунку 20 «Виробничі запаси»

№ рахунка	Код рахунка	Назва й матеріали
20	201	Сировина й матеріали
20	202	Купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби
20	203	Паливо
20	204	Тара й тарні матеріали
20	205	Будівельні матеріали
20	206	Матеріали, передані на переробку
20	207	Запасні частини
20	208	Матеріали сільськогосподарського призначення
20	209	Інші матеріали

Основними задачами обліку виробничих запасів є: облік надходження матеріальних цінностей на склад; облік руху матеріальних цінностей на складі; облік нестач та надлишків матеріальних цінностей у місцях зберігання й експлуатації; облік руху малоцінних та швидкозношуваних предметів (МШП) в експлуатації; облік переоцінювання матеріальних цінностей; облік наявності та руху дорогоцінних металів і каменів у складі комплектуючих виробів, МШП за місцями зберігання та експлуатації; облік наявності та руху матеріалів, МШП; облік витрат матеріальних цінностей зі складу.

Список використаних джерел

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 18.09.2022).
2. Наказ Міністерства Фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 «Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 18.09.2022).
3. Максименко І. Я., Васильченко Е. В. Особливості бухгалтерського обліку та оподаткування товарів через інтернет-торгівлю. *Молодий вчений*. 2018. № 9. С. 253–256.
4. Максименко І. Я. Внутрішній аудит: підвищення ефективності роботи та забезпечення прибутковості підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 1. С. 294–296.

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук., доц.,
ПУРИК А. Ю.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ ПІДПРИЄМСТВА ЗА МЕТОДОМ FIFO

Виробничі запаси підприємства є одним із найважливіших активів, які знаходяться в процесі виробництва з подальшою метою продажу виробленого продукту. Вони є основною складовою виручки від реалізації готової продукції, а отже і складовою прибутку підприємства. Тому для підприємства дуже важливим є процес вибуття запасів, а саме оцінка вибуття запасів.

Методи, за якими здійснюється оцінка вибуття запасів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (FIFO); нормативних витрат; ціни продажу [1].

В Україні найбільше використовується метод FIFO та метод

середньозваженої собівартості, тому що вони є найпростішими у використанні. В даній роботі ми хочемо розглянути переваги та недоліки використання методу ФІФО.

Метод ФІФО ґрунтується на припущенні, що першими використовуються запаси, які надійшли раніше, і, відповідно, запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та інше вибуття), оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів [1].

Таблиця 1 – Переваги та недоліки методу ФІФО

Переваги	Недоліки
Сумарна вартість залишків запасів на дату балансу найбільш наближена до ринкової	Не враховує поточний рівень цін придбання запасів, які вибувають, що веде до заниження собівартості вибуття та, відповідно, до завищення прибутку в умовах інфляції
Метод простий у використанні та запобігає можливості маніпулювання прибутком	Завищує фінансові результати
У період постійного зростання цін метод надає найвищий із можливих рівень чистого доходу	При застосуванні методу ФІФО завищується прибуток, і тому підприємства виплачують зайві кошти у вигляді податку на прибуток

Отже особливість методу ФІФО полягає в його простоті, систематичності та об'єктивності, також використовуючи цей метод не може виникнути штучного завищення або заниження вартості запасів, але метод себе виправдовує лише за умов коли інфляція складає всього 3-5%, а коли інфляція перевищує цей показник, то застосування методу ФІФО призводить до заниження собівартості готової продукції та завищення результатів від реалізації, а отже і підвищується вартість залишків запасів, з'являються надлишкові виплати податків та виникає нестача коштів для придбання нових партій запасів.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : затв. наказом Мінфін. України від 20.10.1999 р. № 246. Дата оновлення: 01.01.2015. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99> (дата звернення: 06.10.2022).
2. Трофімчук Б. І., Гордієнко Л. П. Переваги та недоліки методів списання запасів на виробництво. *Економічний вісник*. 2018. С. 205–208.

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
РУСЬКИХ С. М.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

НАРАХУВАННЯ ПДВ В УКРАЇНІ ТА ЗМІНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Податок на додану вартість (ПДВ) – це непрямий податок, який виплачує покупець та який входить в ціну товарів (робіт, послуг), але облік і перерахування якого до державного бюджету здійснюється продавцем. Додана вартість – є основним чинником для розрахунку ПДВ. Податкове зобов'язання – загальна сума податку на додану вартість, одержана платником ПДВ в звітному періоді.

Розмір ставки ПДВ визначається кодексом України. Ставки податку встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах: 20%; 14%; 7% и 0%.

Податковий кредит – сума якою платник цього податку має право зменшувати податкове зобов'язання.

Об'єктом оподаткування виступають операції з:

– постачання товарів, місце постачання яких розташоване на митній території України, операції з безоплатної передачі та з передачі права власності на об'єкти застави позичальнику, на товари, що передаються на умовах товарного кредиту, а також з передачі об'єкта фінансового лізингу в користування орендарю;

– постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України;

– ввезення товарів на митну територію України; вивезення товарів за межі митної території України;

– постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним та іншими видами транспорту.

ПДВ в Україні також працює як інструмент стимулювання експорту. Експорт обліковується за ставкою 0%, тому експортери в ході своєї діяльності мають право на відшкодування ПДВ державою.

В Україні відшкодування ПДВ довгі роки було одним з найбільш болючих питань. Але в 2017 році була запущена система автоматичного відшкодування ПДВ і це майже повністю стало рішенням даної проблеми повернення ПДВ експортерам.

У зв'язку з прийняттям Верховною Радою України 03.03.2022 Закону України № 2118-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування та подання звітності у період дії воєнного стану» Державна податкова служба України повідомляє, що на період воєнного стану на території України платники податків звільняються від передбаченої відповідальності за дотримання термінів сплати податків і зборів, подання звітності, реєстрації у відповідних реєстрах податкових накладних (п. 69.1 підрозділу 10 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України (далі – ПКУ)).

В умовах дії воєнного стану електронні сервіси ДПС працюють з певними обмеженнями та платники податку на додану вартість не мають можливості реєструвати в Єдиному реєстрі податкових накладних (далі – ЄРПН) податкові накладні та розрахунки коригування до них, у податковій звітності з податку на додану вартість: за звітний період лютий 2022 року – податкові зобов'язання та податковий кредит формуються на підставі зареєстрованих в ЄРПН податкових накладних (що були зареєстровані в ЄРПН до 24.02.2022) та наявних у платника первинних документів бухгалтерського обліку, складених відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»; за наступні звітні періоди в період дії воєнного стану – податкові зобов'язання та податковий кредит мають формуватися на підставі наявних у платника первинних (розрахункових) документів.

Список використаних джерел

1. Нарахування ПДВ в Україні. URL: <http://parusconsultant.com/?doc=08ELF97659> (дата звернення: 16.09.2022).
2. ПДВ в Україні в умовах воєнного стану. URL: <https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/576814.html> (дата звернення: 16.09.2022).

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
САЄНКО М. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПРОБЛЕМА ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На жаль нині в Україні операції із власним капіталом є недостатньо врегульованими. Це пов'язано з тим, що вже впродовж багатьох років економіка України переживає складний процес трансформації і відповідно до цього, правове регулювання також змінюється. Джерелом цих змін є різні економіко-політичні та соціальні чинники.

Постійні зміни в законодавстві призводять до багатьох незручностей і змушують підприємства швидко адаптуватися до нових змін, це суттєво впливає на якість контролю обліку власного капіталу, а саме виникають зіткнення правових норм та «підводних каменів» в самому законодавстві.

Фінансова звітність підприємства складається на кінець останнього дня звітного періоду. Підприємства, які складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку; складають проміжну фінансову звітність, яка охоплює відповідний період (І квартал, перше півріччя, дев'ять місяців); наростаючим підсумком з початку звітного року у складі Балансу та Звіту про фінансові результати.

Підприємства, які відповідно до законодавства застосовують Міжнародні стандарти фінансової звітності, відповідно до МСФЗ 1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» подають першу річну фінансову звітність за міжнародними стандартами, у Балансі наводять інформацію на початок і кінець звітного періоду, а також на дату переходу на Міжнародні стандарти фінансової звітності [1].

Отже, як було зазначено вище, проблема постійних змін у законодавстві стає перепорою для підприємств через те, що операції з власним капіталом та процедура їх відображення може несподівано зазнати значних змін. В

результаті чого перед бухгалтерами постає завдання постійного самоконтролю та перевірок на тему, чи відповідає складений Баланс чинному закону, чи не виникнуть через недостатній контроль штрафні санкції, у випадку, якщо будуть внесені данні поправки[2].

Виправити цю ситуацію за нинішніх умов економіки дуже складно, бо у випадку призупинення реформувань, наявні вже зміни в процедурі складання фінансової звітності підприємства будуть хоч і робочими, але не досконалими для самої системи обліку, певним «зайвим колесом».

Список використаних джерел

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 15.09.2022).

2. Неоплачений статутний капітал: відповідальність. URL: <https://consulting.dtkk.ua/law/liability/5868> (дата звернення: 18.09.2022).

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
ТАРАН В. Ю.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

На сьогоднішній день Україна переживає ледь не один з найважчих етапів у сфері розвитку фінансового сектору. Криза, спричинена спалахом вірусу COVID-19, військовий стан, руйнації, зупинка більшої частини виробничого сектору країни – усе це призвело до різких негативних змін економіки.

Наразі, дуже важко сказати, як довго Україна і її економіка буде зазнавати щоденних руйнацій. Тому вже зараз держава активно впроваджує зміни до функціоналу економіки в умовах військового стану. Яскравим прикладом може

слугувати додаток «ДІЯ», розроблений Міністерством цифрової трансформації України у 2019 році. Додаток може надавати наступні послуги: видача covid-сертифікатів, оформлення допомоги для ВПО, допомога по безробіттю, штрафи ПДР, податки ФОП, довідки, відкриті провадження. Дотримання інноваційного розвитку та прискорення стратегічного розгортання і безпечного застосування фінансових технологій стало невід'ємною потребою та стратегічним вибором для поглиблення структурної реформи з боку фінансової пропозиції, підвищення здатності фінансових послуг до реальної економіки, а також запобігання та протидії фінансовим ризикам [2].

Тому ми вважаємо, що повна діджиталізація фінансового сектору – це єдина можливість для продовження його існування в сучасних умовах. Для цього першочергово має бути діджиталізований банк. Прикладом може слугувати додаток державного банку України Приват Банк «Приват24», який може швидко виконувати фінансові операції, зручний у використанні і має високий рівень надійності. Із 39 поданих найбільших банків України 15 установ потрапили до категорії А, якій відповідає низька ймовірність настання несприятливих фінансових наслідків, тобто банкрутства та високий рівень фінансової стійкості. 10 банків віднесено до класу В із помірною ймовірністю настання несприятливих фінансових наслідків і гарним рівнем фінансової стійкості, 14 установ – клас С зі середньою ймовірністю настання несприятливих фінансових наслідків і задовільним рівнем фінансової стійкості, а також 3 банки отримали найнижчу оцінку класу D – висока ймовірність банкрутства та незадовільний рівень фінансової стійкості.

Для цього ми пропонуємо створити єдиний типовий продукт з ведення економічної діяльності, який включатиме у свій функціонал усі можливі операції: ведення документообігу, створення звітності, нарахування і сплата податків і зборів, можливість сплати і зарахування коштів на розрахунковий рахунок, отримання консультацій щодо правильності ведення обліку, законодавчі зміни і роз'яснення до них. Такий продукт має бути доступним у використанні і надаватися безкоштовно усім особам, які задіяні у фінансовому секторі країни і безпосередньо ведуть економічну діяльність, відкривають свій ФОП, ЧП, ПП або інші види підприємництва.

Список використаних джерел

1. Пріоритети розвитку фінансової системи України в умовах євроінтеграційних процесів : монографія / Л. Л. Гриценко, І. М. Боярко, Т. А. Васильєва та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук Л. Л. Гриценко. Суми : Сумський державний університет, 2021. 379 с.

2. Гаватюк Л. С., Зубик І. М. Подальший розвиток фінансових технологій та цифрова трансформація під впливом COVID-19. URL: <https://journals.chnu.edu.ua/index.php/err/article/view/149/92>.

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
ЧАСТЮК А. А.,
Запорізький національний університет
м. Запоріжжя

ОБЛІК ГРОШОВИХ КОШТІВ

Облік грошові коштів на підприємстві є невід'ємною частиною роботи бухгалтерії. Грошові кошти є основою господарської діяльності фірми, бо вони відіграють головну роль в процесі операційної діяльності. Вони беруть участь у формуванні оборотних фондів підприємства. Без них не може пройти майже жоден процес в ході діяльності. Тому контроль за їх обліком є важливим елементом роботи керівництва будь-якого підприємства.

Облік грошових коштів здійснюється на бухгалтерських рахунках 3 класу, зокрема 30 «Готівка», маючи такі субрахунки:

301 «Готівка в національній валюті»;

302 «Готівка в іноземній валюті».

Рахунок 30 «Готівка» призначений для узагальнення інформації про наявність та рух грошових коштів в касі підприємства.

За дебетом рахунку 30 «Готівка» відображається надходження грошових коштів у касу підприємства, за кредитом – видача грошових коштів із каси підприємства [1].

Що ж таке власне самі «готівкові кошти»? Готівка – це готівкова валюта України і готівкова іноземна валюта у вигляді банкнот і монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної держави, банкноти та монети, вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу (крім монет, що належать до банківських металів), і дорожні чеки [2].

Готівкові розрахунки – це платежі готівкою підприємства та фізичних осіб за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги), а також за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна.

Готівкові операції надзвичайно важливі для підприємства, оскільки вони лягають в основу і будують підприємство на економічному фронті. Тому вони несуть велике значення для підприємства в цілому.

Класифікація грошових коштів виглядає наступним чином.

За видами валют: національна валюта; іноземна валюта.

За місцем зберігання: аванси видані; підзвітні кошти; еквіваленти грошових коштів; рахунок у банку; каса.

За джерелами надходження: власні; запозичені; залучені.

Таким чином, узагальнюючи наведену вище інформацію, можна сказати, що гроші – надзвичайно важлива складова у діяльності підприємства. І потребує контрольованого і чіткого формулювання дій з обліку, а також запровадження автоматизації обліку та більш нових й сучасних засобів його забезпечення.

Список використаних джерел

1. Облік грошових коштів. URL: <https://naurok.com.ua/oblik-groshovih-koshtiv-252588.html> (дата звернення: 21.09.2022).

2. Готівка. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%BE%D1%82%D1%96%D0%B2%D0%BA%D0%B0> (дата звернення: 21.09.2022).

РИБАЛКО О. М., канд. екон. наук, проф.,
ЧАСТЮК А. К.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Бюджетування відіграє важливу роль на підприємстві, у його розвитку та діяльності. Бюджетуванням зветься планування майбутніх господарських операцій за рахунок укладеного бюджету, для того щоб дане підприємство не тільки функціонувало в стандартному режимі, але й мало можливість подальшого розвитку, плануючи свої дії протягом установлених строків бюджету.

В свою чергу бюджетом зветься затверджений документально план доходів та витрат на певний період. Це головний регулюючий документ для підприємства, що виділяє певну суму на певний період для його подальшої діяльності.

Процес бюджетування дозволяє заздалегідь зрозуміти керівництву, на що йому розраховувати в певному звітному періоді, на який складається сам бюджет; де можливе скорочення витрат, або є можливість для їх збільшення; і взагалі, як розподілити суму бюджету на заданий період, щоб підприємству було комфортно функціонувати, і не вийти в мінус [1].

Бюджет підприємства складається у натуральному або грошовому вираженні і визначає потребу підприємства в ресурсах, необхідних для отримання прогнозованих доходів.

У стані ринкової невизначеності необхідно прогнозувати майбутнє, передбачати можливі зміни умов діяльності за допомогою випереджаючого планування та контролю, тобто з допомогою системи бюджетування.

Система бюджетування охоплює як в цілому організацію, включаючи виробництво, реалізацію, розподіл, фінансування, так і підрозділи, що займаються окремими видами фінансово-господарської або виробничої діяльності. Бюджети включаються до більшості контрольних систем організації,

у тому числі широко використовуються в системі обліку і калькулювання за нормативними затратами [2].

Бухгалтерський облік тісно пов'язаний з кошторисним (бюджетним) плануванням і контролем, які є його складовою частиною. Складні ринкові процеси, з одного боку, впливають на коливання обсягів виробництва і реалізації продукції, з іншого – впливають на поведінку витрат, а отже, і на прибуток.

Щоб виявити і проаналізувати динаміку виробництва, потрібна інформація про витрати, не перекирена штучним розподілом накладних витрат за видами продукції.

Навіщо потрібен бюджет, та і взагалі, навіщо планувати доходи і витрати підприємства? Наведу кілька аргументів нижче.

Розуміти, де (коли?, як?, для кого?) підприємство збирається виготовляти та продавати продукцію.

Розуміти, які ресурси потрібні підприємству для досягнення поставлених цілей.

Підприємство змогло досягти показників ефективного використання залучених ресурсів, тобто вирішити задачу максимізації показника рентабельності чистих активів.

Бюджетування сьогодні – це показник якості управління в компанії, тому що за допомогою бюджетування розподіляються кошти на певні потреби, і за допомогою цього ефективно здійснюється діяльність підприємства.

Список використаних джерел

1. Процес бюджетування на підприємстві. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/sbuh/2010/august/issue-15/article-98308.html> (дата звернення: 21.09.2022).

2. Бюджетування як управлінська технологія. URL: http://ni.biz.ua/13/13_3/13_34930_byudzhetrovanie-kak-upravlencheskaya-tehnologiya.html (дата звернення: 21.09.2022).

САЄНКО О. Р., канд. екон. наук., доц.,
ДЕРЕВИЦЬКА О. Л.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

Бухгалтерський облік можна визначити як систему, яка об'єднує користувачів фінансової звітності. Держава як об'єкт регулювання і підприємство як об'єкт впливу і ринку, що розкриває облікову інформацію у фінансовій звітності.

Державне регулювання бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні здійснюється відповідно до статей 6 та 7 Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». Регулювання фінансової звітності в Україні здійснюється з урахуванням положень МСФЗ.

Міжнародні стандарти фінансової звітності використовуються як теоретична та організаційно-методична основа процесів гармонізації та конвергенції в різних країнах світу, представляючи собою сукупність принципів, методів та процедур, які регламентують ведення бухгалтерського обліку та підготовку фінансової звітності.

Реформування національної системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, переважно, здійснюється на основі застосування положень міжнародних стандартів, що повинно орієнтувати фінансову звітність на задоволення потреб зовнішніх користувачів, використання репрезентативних методів відображення облікової інформації у формах звітності.

Система регулювання бухгалтерського обліку:

1) базове регулювання на рівні держави, яке здійснюється на основі реалізації Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»;

2) регулювання методологічного та професійного характеру, що

здійснюється Управлінням методології бухгалтерського обліку Міністерства фінансів України та Методологічною радою з бухгалтерського обліку на основі П(С)БО, Плану рахунків, методичних рекомендацій та інших нормативно-правових актів з питань регулювання бухгалтерського обліку та звітності в Україні;

3) регулювання бухгалтерського обліку через функціонування державних виконавчих органів, що здійснюється відповідними міністерствами на основі розробки та затвердження методичних положень, рекомендацій, інструкцій та документів [1].

Сьогодні в Україні широко застосовується макроекономічний підхід до нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку, за якого головна роль належить державі.

Альтернативою для макроекономічного підходу є використання мікроекономічного підходу до нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку та звітності, який вимагає наявності авторитетних професійних організацій, що користуються відповідним авторитетом та довірою з боку державних органів та суб'єктів господарювання [2].

Прозорість та зрозумілість у системі регулювання може бути досягнута шляхом прийняття Концептуальної основи фінансової звітності в Україні, яка повинна сформулювати основні методичні положення, правила, принципи і надавати рекомендації з організації та ведення бухгалтерського обліку, оцінки та відображення його основних об'єктів з метою повного, правдивого та неупередженого розкриття такої інформації у фінансовій звітності, з урахуванням вимог її користувачів.

Список використаних джерел

1. Рожелюк В. М. Нормативно-правове регулювання ведення бухгалтерського обліку як визначальний чинник його організації. Наукова доповідь ДУ ІЕП НАН України, 2014. 229 с.
2. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. 373 с.

САЄНКО О. Р., канд. екон. наук., доц.,
ДІДИК О. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

СУЧАСНИЙ СТАН ОБЛІКУ ЗАПАСІВ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ

Рух, оцінку, визначення собівартості та інші аспекти бухгалтерського обліку запасів регулює міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси». Згідно з Міжнародним стандартом, запаси – це активи, які утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу; перебувають у процесі виробництва для такого продажу або існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг [1].

При розрахунку собівартості запасів враховують такі складові: витрати на придбання, витрати на переробку (обробку), інші витрати, понесені під час доставки запасів і приведення їх у стан, придатний для отримання економічних вигід суб'єктом господарювання. До витрат на придбання відносяться: ціна, сплачена постачальникам; імпорتنі мита й інші податки; витрати на транспортування, вантажні й інші витрати, пов'язані з придбанням [2].

Відповідно до МСБО 2, у фінансовій звітності слід розкривати: облікові політики, прийняті для оцінки запасів, включаючи використані формули собівартості; загальну балансову вартість запасів та балансову вартість згідно з класифікаціями, прийнятими для суб'єкта господарювання; балансову вартість запасів, відображених за чистою вартістю реалізації мінус витрати на продаж; суму запасів, визнаних як витрати протягом періоду, суму будь-якого часткового списання запасів, визнану як витрати протягом періоду, суму будь-якого сторнування будь-якого часткового списання, визнану як зменшення суми запасів, яка визнана як витрати періоду, обставини або події, що спричинили сторнування часткового списання запасів згідно та балансову вартість запасів, переданих під заставу для гарантії зобов'язань [1].

Основними відмінностями вітчизняної класифікації запасів у Примітках від загальної класифікації запасів у міжнародних стандартах є: більш деталізоване

відображення виробничих запасів; існування статті «Малоцінні та швидкозношувані предмети»; включення до складу запасів статті «Поточні біологічні активи» [3].

Запропоновано передбачити у розділі «Запаси» Приміток до фінансової звітності укрупнені показники: виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, сільськогосподарська продукція, товари. В міжнародних і національних нормативно-правових актах фактично існують чотири класифікації запасів. При цьому практичне значення для підприємств України переважно мають класифікації, що використовуються у Примітках до фінансової звітності та у Плані рахунків бухгалтерського обліку, які між собою не узгоджені.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2) «Запаси» від 01.01.2012. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021.

2. Запаси: облік відповідно до вимог МСБО. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/9071>.

3. Дубовая В. В., Шовкопляс О. О. відображення запасів у фінансовій звітності підприємств України за міжнародними стандартами. *Економіка і регіон*. 2013. № 4 (41). С. 141–147.

САЄНКО О. Р., канд. екон. наук., доц.,
ЩЕТИНІНА А. Р.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

В сучасному світі кожне підприємство оцінює свою діяльність за фінансовими результатами. Фінансові показники відображають ефективність роботи підприємства та його прибуток, що є головною метою будь-якого

підприємства. У здійсненні виробничо-фінансової діяльності підприємств задіяно велику кількість взаємопов'язаних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Тому, дослідження способів визначення та удосконалення фінансових результатів, взаємодії з іншими економічними показниками для формування передумов зростання конкурентоспроможності та прибутковості підприємства, забезпечення стабільного розвитку господарської діяльності впродовж багатьох років визначають важливу наукову та практичну роль у вивченні цього питання [1].

Зростання фінансового результату дає можливість підприємству для самофінансування, розширення виробництва та зміцнення фінансових відносин з партнерами.

Як кінцевий результат діяльності прибуток визначають, як різницю між доходами від господарської діяльності та витратами на виробництво та реалізацію товарів. Прибуток являє собою оцінку діяльності підприємства, тому процес формування прибутку, як результату роботи підприємства, що має відображення в обліку та звітності суб'єкта господарювання, залежить від порядку визначення результату, тобто визначення загальновиробничих витрат, калькулювання собівартості продукції, економічна вигода від ведення фінансових операцій та інших [2].

Для нормального функціонування підприємства в ринковому середовищі треба забезпечувати необхідний рівень прибутковості. Якщо підприємство має нестабільну динаміку, щодо прибутку, то це говорить про неефективність управлінських рішень. Для аналізу роботи підприємства використовують дані бухгалтерського обліку. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма № 2) являє собою головне джерело інформації про формування прибутку. Там розкриваються статті, в яких подано формування фінансового результату.

Формування фінансових результатів є дуже важливим показником діяльності господарюючих суб'єктів, результат яких може бути позитивним (прибуток) або негативним (збиток). Саме це визначає ефективність діяльності підприємства. Для формування фінансових результатів треба правильно відображати мету діяльності, доходність підприємства, аналізувати зміни

показника прибутку. Якісне планування та правильність управлінських рішень дає змогу підвищувати показники фінансового результату та задовольняти потреби груп управління, а також отримувати більш достовірну інформацію про фінансовий стан підприємства.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник. Житомир : Рута, 2001. 672 с.

2. Скалюк Р. В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. 2010. Вип. 18 (1). С. 135–141.

СКОРНЯКОВА Ю. Б., канд. екон. наук, доц.,

КРУПІЙ Д. В.,

Запорізький національний університет,

м. Запоріжжя

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ ТА ЇЇ ОПЛАТИ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ

Заробітна плата є ключовим елементом трудових відносин між працівником та роботодавцем, відповідно будь-які зміни нормативно-правового регулювання організації праці та її оплати потребують особливої уваги. Воєнний стан суттєво вплинув на функціонування бізнесу в Україні та відповідно на реалії трудових відносин, що є надзвичайно актуальним питанням як для роботодавців, так і для найманих працівників.

Законодавчо питання організації праці та її оплати регулюється Кодексом законів про працю України та Законом України «Про оплату праці». В той же час, зважаючи на умови, що склалися в країні та їх безперечний вплив на роботу суб'єктів господарювання та трудові відносини, Верховною Радою України був

ухвалений Закон України «Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану», який визначає особливості трудових відносин працівників підприємств, установ, організацій незалежно від форм власності, виду діяльності та галузевої належності, а також осіб, які працюють за трудовим договором з фізичними особами, на період дії воєнного стану. Закон має тимчасову дію та втрапить чинність після припинення або скасування воєнного стану [1].

Варто відзначити, що фахівці виокремлюють дві категорії причин, які вимагали та вимагають змін порядку організації праці та її оплати: відсутність працівника на робочому місці (військова служба або відсутність на роботі з інших причин); відсутність роботи або коштів на оплату праці [2].

Умови організації праці для працівників, які виїхали з окупованих територій або територій, де ведуться бойові дії, та мають можливість виконувати свої трудові обов'язки віддалено, залишаються незмінними. В такому разі роботодавець видає наказ про переведення працівника на дистанційну (надомну) форму роботи та затверджує в ньому всі умови віддаленої роботи.

Найскладнішими є питання організації праці тих працівників, які через воєнні дії позбавлені можливості працювати, у тому числі в наслідок евакуації. Слід зазначити, що відсутність таких працівників, не може бути кваліфікована як прогул без поважної причини. Якщо з працівником відсутній зв'язок, роботодавцю варто до з'ясування причин його відсутності та отримання письмових пояснень, обліковувати такого працівника як відсутнього з нез'ясованих або з інших причин. Для працівників, які не можуть працювати у віддаленому режимі, доцільно використати оплачувані відпустки, а також відпустки без збереження заробітної плати, які в умовах воєнного стану можуть бути надані на необмежений термін.

Окрім того законодавчо запроваджується таке поняття як призупинення дії трудового договору – «тимчасове припинення роботодавцем забезпечення працівника роботою і тимчасове припинення працівником виконання роботи за укладеним трудовим договором». В той же час «призупинення дії трудового договору не тягне за собою припинення трудових відносин».

Уваги заслуговують також певні винятки та можливості в окремих випадках продовження строків виплати заробітної плати. Так, ст. 10 Закону № 2136-IX передбачено, що «роботодавець звільняється від відповідальності за порушення зобов'язань щодо строків оплати праці, якщо доведе, що це порушення сталося внаслідок ведення бойових дій або дій інших обставин непереборної сили». В той же час «звільнення роботодавця від відповідальності за несвоєчасну оплату праці не звільняє його від обов'язку виплати заробітної плати». Підсумовуючи зазначимо, що законодавчі зміни створили умови для часткового впорядкування трудових відносин під час воєнного стану, що безперечно сприятиме належному функціонуванню бізнес-процесів у таких непростих умовах.

Список використаних джерел

1. Про організацію трудових відносин в умовах воєнного стану : Закон України від 15.03.2022 р. № 2136. Дата оновлення: 19.07.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-20> (дата звернення: 05.10.2022).

2. Подолянчук О. А. Оплата праці та розрахунки з працівниками в умовах воєнного стану: трудові відносини та обліковий аспект. *Ефективна економіка*. 2022. № 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2022/83.pdf.

СКОРНЯКОВА Ю. Б., канд. екон. наук, доц.,

ТАРАБАН Є. В.,

Запорізький національний університет,

м. Запоріжжя

ПИТАННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Основні засоби є необхідною складовою здійснення господарської діяльності та відповідно важливою складовою активів не лише підприємств, а й юридичних осіб державного сектора – бюджетних установ та організацій.

Забезпечення збереження основних засобів як складової майна (ресурсів) бюджетних установ та створення активних умов для їх ефективного використання є актуальними питаннями в сучасних умовах, що може бути вирішене лише за умови впровадження якісної системи обліку та внутрішнього контролю основних засобів в кожній окремій установі. Певним підґрунтям для побудови такої системи на практиці варто визнати нормативно-правове регулювання питань ідентифікації та організації обліку основних засобів в державному секторі.

Основним нормативним документом, що регулює питання організації обліку основних засобів бюджетних установ, є НП(С)БОДС 121 «Основні засоби».

Відповідно до зазначеного нормативного документа основними засобами є «матеріальні активи, які утримуються для використання їх у виробництві/діяльності або при постачанні товарів, виконанні робіт і наданні послуг для досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб суб'єкта державного сектору або здавання в оренду іншим особам і використовуються, за очікуванням, більше одного року» [1].

Вартісне розмежування основних засобів та малоцінних необоротних матеріальних активів починаючи з 1 січня 2021 року здійснюється бюджетними установами самостійно, відповідно до важливих складових облікової політики таких структур варто додати «вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів, з обґрунтуванням критерії щодо визначення таких ознак» [2].

Доцільно також, на нашу думку, звернути увагу на те, що бюджетним організаціям навряд чи має сенс орієнтуватися на податкову вартісну межу ідентифікації основних засобів, адже бюджетні установи є неприбутковими та відповідно не є платниками податку на прибуток підприємств.

Важливою складовою організації обліку основних засобів є врегулювання питання амортизації. Досліджуючи особливості нормативного регулювання процесу амортизації основних засобів бюджетних установ варто насамперед зазначити, що «амортизацію основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів...) суб'єкти державного сектору нараховують із

застосуванням прямолінійного методу» [1].

Використання інших методів амортизації, що передбачені НП(с)БО 7 «Основні засобів» для підприємств та організації не бюджетної сфери, для суб'єктів державного сектору не передбачено.

В той же час строк корисного використання об'єктів основних засобів визначається бюджетними організаціями самостійно із урахуванням чинників, передбачених п. 4 розділу IV НП(С)БОДС 121, а «строки корисного використання груп основних засобів» є важливим елементом їх облікової політики [2].

Підсумовуючи варто зазначити, що за останні роки наявна лібералізація нормативно-правового регулювання обліку основних засобів бюджетного сектору та наближення до норм міжнародних стандартів обліку, в той же час окремі питання потребують доопрацювання.

Так, зокрема, на нашу думку, варто розширити перелік можливих до застосування методів амортизації основних засобів державного сектору, додавши кумулятивний та виробничий метод, що дозволить для певних груп основних засобів наблизити процес поступової втрати споживчих властивостей до відображення в обліку втрати вартості такими основними засобами та відповідно дозволить покращити якісний рівень облікової та звітної інформації щодо таких основних засобів.

Список використаних джерел

1. Національне положення (Стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України № 1202 від 12.10.2010. Дата оновлення: 01.01.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10#Text> (дата звернення: 05.10.2022).

2. Методичні рекомендації щодо облікової політики суб'єкта державного сектору : Наказ Міністерства фінансів України № 11 від 23.01.2015. Дата оновлення: 28.12.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-15#n550> (дата звернення: 05.10.2022).

СЬОМЧЕНКО В. В., канд. екон. наук, доц.,
ОГІЄНКО А. А.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Дослідженню питань бухгалтерського обліку необоротних активів в системі управління підприємством присвячено праці вчених, серед яких: М. І. Бондар, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, З. В. Задорожній, Н. М. Проскуріна, Н. Ю. Єршова, В. І. Єфіменко, Т. В. Давидюк, Я. Д. Крупка, І. Б. Швець та ін. Більшість з них, класифікують необоротні активи за однією ознакою – за матеріальністю – і виділяють тільки ті складові, які відображаються у балансах суб'єктів господарювання. Щодо складу необоротних матеріальних активів, то слід відмітити, що важливим їх елементом є основні засоби (інвестиційна нерухомість, земельні ділянки, будинки та споруди, машини та обладнання та ін.), які за даними Держкомстату становлять більшу частину майна підприємств.

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про необоротні активи підприємств всіх форм власності (крім бюджетних установ) і розкриття цієї інформації в фінансовій звітності регламентуються законодавчими та нормативними документами. Відповідно до МСФЗ довгострокові / необоротні активи – це активи, від яких очікується економічна вигода на протязі декількох років, склад яких формують довгострокові інвестиції, основні засоби, нематеріальні активи. Є ряд нормативних документів, які регулюють питання бухгалтерського обліку нематеріальних активів. Нематеріальні активи є потенційним компонентом процесу створення вартості підприємства. В такому розрізі, розвиток ринкових відносин призводить до появи нових форм комерціалізації нематеріальних активів. Серед останніх «Spin-off», «SaaS». Це зумовлює необхідність розробки нових підходів до їх оцінки, облікового відображення. Питання оцінки є основним напрямом у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, якому приділяється увага

наукових досліджень вчених в сфері бухгалтерського обліку. Оцінювання є однією із основних процедур у складі облікової системи підприємства і складовою методу бухгалтерського обліку, за допомогою якої здійснюється вимірювання вартості його об'єктів. Оцінка необоротних матеріальних активів підприємства – це грошовий вираз їх вартості, якій потрібен для того, щоб правильно визначити загальний їх обсяг, динаміку і структуру, розрахувати економічні показники господарської діяльності підприємства за певний проміжок часу. Така оцінка є елементом забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Нематеріальні активи становлять певну частину необоротних активів підприємства. Проте існуюча модель фінансової звітності неадекватно відображає нематеріальні активи з позиції вартісно-орієнтованого управління – більшість нематеріальних активів, створених «всередині» підприємств, не проходять тест на визнання активів відповідно до МСФЗ і тому не показуються на балансі підприємства. Тому, потребують розробки нові підходи звітування про нематеріальні активи підприємства (внутрішня звітність, інтегрована звітність). Значна кількість нематеріальних ресурсів внаслідок існуючих обмежень щодо визнання активів в обліку, не може бути включена до бухгалтерського балансу, оскільки вкладення в такі ресурси мають бути визнані як витрати поточного періоду. Частіше це стосується внутрішньостворених нематеріальних активів підприємства. Інформація щодо них формується та відображається в звіті про сукупний дохід. Це, безумовно, дозволяє ефективно управляти ними.

Значна кількість «інтелектуальних» і «організаційних» нематеріальних активів не відображаються у балансі підприємства, але вони можуть бути життєво важливими для реалізації бізнес-моделі.

Таким чином, інтегрована звітність може стати інструментом додаткового розкриття інформації про нематеріальні фактори (активи) створення вартості підприємства. Однак, щоб бути більш корисними, наведена в них інформація про нематеріальні ресурси підприємства має бути представлена в простому і зрозумілому форматі.

Для визначення достовірної оцінки нематеріальних активів як об'єкта

бухгалтерського обліку пропонуємо враховувати низку характеристик. А саме: історичні особливості формування облікової системи окремого підприємства; змістовні характеристики нематеріальних активів; наявність синергічних властивостей нематеріальних активів.

Важливим є аспект удосконалення позабалансового обліку нематеріальних активів. Для цього варто вжити наступні заходи:

- класифікувати активи, що можуть відобразитись на позабалансових рахунках;
- визначити та обґрунтувати набір критеріїв, за якими на позабалансових рахунках можуть відобразитись такі активи;
- сформувати перелік витрат, які можуть бути включені до складу вартості нематеріального активу та враховують його «природу»;
- сформувати алгоритм оцінки та переоцінки нематеріальних активів;
- сформувати прядок узагальнення інформації на позабалансових рахунках щодо нематеріальних активів;
- визначити склад управлінської звітності, де відображається інформація про нематеріальні активи.

Список використаних джерел

1. Єршова Н. Ю. Концептуальні підходи до розвитку обліково-аналітичного забезпечення підприємств : стратегічний аспект. *Облік, аналіз і аудит: виклики інституціональної економіки* : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. Луцьк. 2015. Вип. 2, Ч. 1. С. 100–101.

2. Кондратьєв Б. О., Єршова Н. Ю. Інформаційне забезпечення управління діяльністю підприємства: теоретичні та практичні аспекти удосконалення. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/48071/1/Kondratiev_Informatsiine_2020.pdf.

3. Єршова Н. Ю. Методичний підхід до оцінювання стратегічної стійкості підприємств на основі інформаційної платформи стратегічного управлінського обліку. *Економічний аналіз*. 2016. Том. 23. № 2. С. 51–59.

СЬОМЧЕНКО В. В., канд. екон. наук, доц.,
СЕМЕНЯК Д. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

РОЗВИТОК ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ ТА СУЧАСНІ ЙОГО ПРОБЛЕМИ

Діяльність підприємства та розрахункові відносини – це дві невід’ємні речі. Від розрахунків залежить, який розмір прибутку отримає господарюючий суб’єкт у звітному періоді, або, чи взагалі буде дохід від тієї діяльності, що він здійснює. Тому питання оперативності, точності та повноти проведення розрахунків між підприємствами, що співпрацюють, є завжди актуальним і потребує глибокого дослідження.

Розробці питань обліку розрахунків, аналізу їх стану присвячені численні праці таких вчених: А. М. Андросова, В. А. Бикова, М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, А. М. Герасимовича, С. Ф. Голова, З. В. Гуцайлюка, В. І. Єфименко, та ін. Також значний внесок у вирішенні проблем, пов’язаних з розрахунковими операціями, зробили фахівці дореволюційного та радянського періодів: А. О. Аронін, В. П. Астахов, Я. М. Гальперін, Н. В. Дембінський, Н. А. Кіпарісов, А. Н. Пілецький та ін. Розвитку теорії та практики обліку, аналізу та аудиту розрахунків сприяли роботи західних економістів: Белверд Е. Нідлеса, М. Ван Бреда, Генрі Р. Андерсена, К. Друрі та ін.

Поява грошей і розрахункових відносин тісно переплітається з появою і розвитком обліку. У ході проведеного нами дослідження, було прослідковано розвиток обліку розрахунків в Україні (УРСР). Встановлено, що в усі часи, завжди, були присутні лише дві форми розрахунків: готівкова та безготівкова. З XIV ст. до кін. XX ст. перевага надавалась готівковим коштам. Нині переважно використовують безготівкову форму розрахунків, тому що її безпечність, простота, зручність та швидкість забезпечує ефективність регулювання потоками грошових коштів підприємства.

Якщо ж досліджувати розвиток розрахунків на сучасному етапі, в умовах ринкових відносин, то першим необхідно розглянути грошовий обіг на

підприємствах, під яким розуміють рух грошових коштів за певний період, а також всі платежі, які здійснені в готівковій та безготівковій формах. Готівкові розрахунки проводяться за допомогою банкнот, металевих монет, інших кредитних інструментів за реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг та іншого майна) та за операції, не пов'язані з реалізацією будь-чого.

Виникненню безготівкових розрахунків сприяв розвиток кредитної системи. Тому під безготівковим обігом розуміють систему грошових розрахунків, які проводяться без участі готівки: перерахування банками коштів по рахунках клієнтів, на основі платіжних документів (платіжних доручень, платіжних вимог, платіжних вимог-доручень, чеків, акредитивів, векселів, кредитних карток та інших кредитних інструментів), складених за єдиними стандартами та правилами. Оскільки при цій формі розрахунків грошові кошти не виходять за межі банківської системи, то виникає можливість контролю за економічними відносинами між господарюючими суб'єктами. Забезпечення правової бази, також з метою контролю, сприяє розширенню сфери безготівкового обігу та звуженню готівкового.

Суб'єкти господарювання мають право на самостійний вибір форми розрахунків, який повинен базуватися на даних управлінського обліку. Кожна форма безготівкових розрахунків має свої особливості, структуру, реквізити, та власну схему платежу, при цьому вони мають як позитивні, так і негативні сторони. Ефективність кожної форми безготівкових розрахунків визначається завданнями, які постають при вирішенні фінансових проблем підприємства.

Крім того, проведене дослідження показало, що в Україні не знайшли широкого застосування деякі форми безготівкових розрахунків (акредитиви, факторинг тощо). Основними причинами даного факту є: законодавча база, що має ряд обмежень; традиції щодо розрахунків між суб'єктами господарювання, що склалися на території держави; економічна та політична ситуації; рівень розвитку банківської системи, яка має пропонувати повний спектр послуг щодо проведення розрахунків у сучасних формах.

Таким чином, у сучасних умовах тільки шляхом синтезу найкращих досягнень вітчизняного та іноземного бухгалтерського обліку можна пропонувати введення форм розрахунків, які раніше використовувалися або

впроваджувати нові, а також удосконалювати національну систему розрахунків для її подальшого якісного розвитку в нових умовах господарювання.

Підсумовуючи, можна сказати, що ефективне функціонування економіки залежить від правильної організації та оптимальної схеми проведення розрахунків окремого підприємства.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф. Ф., Войналович О. П., Томашевська І. Л. Організація бухгалтерського обліку : підручник / за ред. Ф. Ф. Бутинця. Житомир : ПП «Рута», 2007. 528 с.
2. Огічук М. Ф. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах : підручник / за ред. М. Ф. Огічука. Київ : Вища освіта, 2009. 800 с.
3. Собко В. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2010. 578 с.
4. Степова Т. Г., Татарінова Г. О., Гріщук Р. І. Облік грошових коштів : навч. посіб. Одеса : ОНЕУ, 2013. 120 с.

СЬОМЧЕНКО В. В., канд. екон. наук, доц.,
ШКОДА Є. С.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА КРИТЕРІЇ ЇЇ ВИЗНАННЯ

Повсякденна фінансово-господарська діяльності підприємства вимагає постійних розрахункових взаємовідносин з іншими суб'єктами господарювання: підприємствами, організаціями, установами, державними органами, фізичними особами та ін. Результатом цього є здійснення господарських операцій, основними наслідками яких є формування коштів у розрахунках, тобто дебіторської заборгованості, а також виникнення зобов'язань, проведення

розрахунків по них та інші зміни в активах і капіталі.

Однією з найважливіших складових частин цих операцій, з точки зору фінансової стабільності підприємства, є дебіторська заборгованість.

Правильна організація розрахунків потребує суворого дотримання фінансової дисципліни, власної оплати боргів по зобов'язаннях і забезпечення своєчасного одержання коштів за реалізовану продукцію та надані послуги.

У процесі фінансово-господарської діяльності у підприємства постійно виникає потреба в проведенні розрахунків зі своїми контрагентами. Відвантажуючи виготовлену продукцію, підприємство, як правило, не отримує оплати одразу, тобто відбувається кредитування покупця. Таким чином, протягом періоду від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу засоби підприємства знаходяться у вигляді дебіторської заборгованості. Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошей, їх еквівалентів або інших активів [1].

Згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод і її сума може бути достовірно визначена. Тому одним із важливих питань обліку дебіторської заборгованості є процес її визнання та оцінки.

Поточна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги визнається активом одночасно з визначенням доходу від реалізації товарів, виконаних робіт, наданих послуг і оцінюється за первинною вартістю. У разі відстрочення платежу з утворенням від цього різниці між справедливою вартістю дебіторської заборгованості та номінальною сумою грошових коштів (їх еквівалентів), що підлягають отриманню за товари, така різниця визначається дебіторською заборгованістю за нарахованими доходами (процентами) в період її нарахування.

Існують такі критерії визнання дебіторської заборгованості, як активу:

- джерело отримання;
- втілення майбутніх економічних вигод;
- забезпечення контролю за активом;
- можливість достовірної оцінки активу.

Класифікація дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги здійснюється групуванням дебіторської заборгованості за строками її непогашення із встановленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи. Коефіцієнт сумнівності встановлюється підприємством виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги за попередні звітні періоди. Коефіцієнт сумнівності, як правило, зростає зі збільшенням строків непогашення дебіторської заборгованості.

Величина резерву сумнівних боргів визначається як сума добутоків поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги відповідної групи та коефіцієнта сумнівності відповідної групи.

Величина резерву сумнівних боргів визначається виходячи з платоспроможності окремих дебіторів або на основі класифікації дебіторської заборгованості. Нарахування суми резерву сумнівних боргів за звітний період відображається у звіті про фінансові результати у складі інших операційних витрат. Виключення безнадійної дебіторської заборгованості з активів здійснюється з одночасним зменшенням величини резерву сумнівних боргів [2].

Розрахунки з покупцями виникають внаслідок реалізації продукції і товарів, виконання робіт і послуг. При цьому також потрібно визначитись з тим, коли продукція вважається проданою.

В бухгалтерському обліку датою реалізації продукції, товарів, робіт чи послуг вважається дата відвантаження продукції товарів (підписання документів про виконанні роботи, наданні послуги).

Реалізація продукції окремого підприємства – це, перш за все, відчуження активів, що належать підприємству, шляхом їх продажу з метою відтворення використаних засобів підприємства та отримання прибутку для задоволення різноманітних потреб.

Організація обліку при реалізації товарів залежить від ступеня участі посередницьких організацій, порядку передачі права власності на товари, що реалізуються, та форми розрахунків з покупцями.

Список використаних джерел

1. Іванілов О. С. Механізм управління дебіторською заборгованістю

підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 1 (67). С. 156–163.

2. Курта Н. В. Сучасні проблеми управління дебіторською заборгованістю. *Держава та регіони*. 2008. № 6. С. 370–373.

3. Матицина Н. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2006. № 12. С. 38–43.

4. Матицина Н. Дебіторська заборгованість: нові облікові підходи. *Економіст*. 2005. № 11. С. 21–30.

СЕКЦІЯ 4

ПРІОРИТЕТИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

CHEREP A. V., Doctor of Economic Sciences, Professor,
KOTSERUBA A. V.,
Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia, Ukraine,
KANABEKOVA M., Candidate of economic sciences,
Abai Kazakh National Pedagogical University,
Almaty, Republic of Kazakhstan

THE PURPOSE STAGES OF FORMATION OF THE INVESTMENT PORTFOLIO OF A COMMERCIAL BANK

The main goal of forming the investment portfolio of a commercial bank is to ensure the implementation of its investment strategy by selecting the most effective and safe investment projects and financial instruments.

Taking into account the chosen strategy of the development of a commercial bank and the features of investment activity, the specific goal of forming an investment portfolio can be to ensure: high rates of capital growth; high rates of income increase; minimization of investment risks; sufficient liquidity of the investment portfolio.

The formation of the investment portfolio is carried out after ensuring the prerequisites for investing, namely: satisfaction of life needs (of a legal entity or an individual); formation of a minimum reserve of cash on the account or liquid assets in case of an acute need for cash; provision of insurance against accidents and other contingencies.

The analysis of scientific works [1-4], devoted to the problem of determining the main stages of the formation of an investment portfolio in accordance with the needs of a commercial bank, allows us to distinguish several key stages: determination of investment goals and type of portfolio; definition of portfolio management strategy; analysis of securities and formation of a portfolio; assessment

of portfolio efficiency; portfolio revision (Fig. 1).

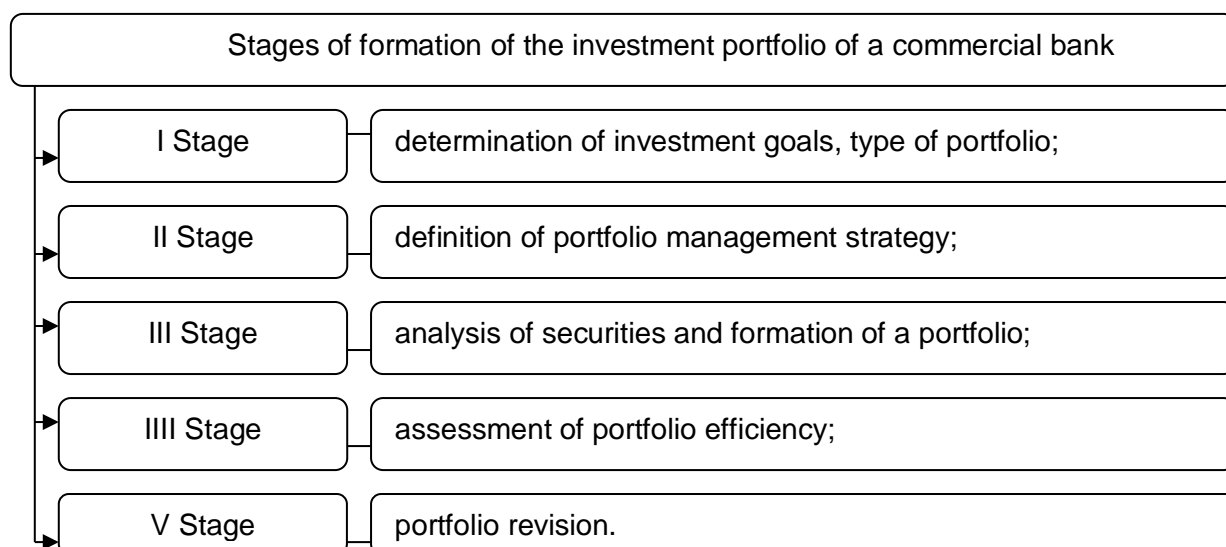


Figure 1 – Stages of formation of the investment portfolio of a commercial bank [grouped by the author]

In Figure 1, the first stage of the formation of the investment portfolio of a commercial bank is the definition of investment goals, which is primarily related to the need to define portfolio tools.

Before setting investment goals, it is necessary to determine: for an individual – the required level of income after retirement, for a legal entity – the stability and sustainability of one’s financial position in the long term. The main goals can be, in particular, the safety of investments, their profitability, capital growth. The priority of certain goals determines the type of portfolio [5, c. 58].

At the second stage of the formation of the commercial bank investment portfolio, it is necessary to determine the portfolio management strategy (active or passive; own management or transfer of the portfolio to trust management; portfolio management technologies and rules for making decisions about buying and selling securities).

The third stage of portfolio formation involves the analysis of securities and their acquisition. The success of investments depends entirely on information about the future profitability of certain stocks. Stock exchange rates almost instantly reflect everything that happens in the most remote corners of the world. When Los Angeles

imposes legal restrictions on the activities of tobacco companies, it affects the prices of cigarettes around the world. If there is an explosion at oil refineries in Brazil, the share price of English chemical companies, which are only benefited because of this misfortune, immediately soars [6, c. 123].

The fourth stage of the securities portfolio management process (assessment of portfolio efficiency) is related to the periodic evaluation of the portfolio performance from the point of view of the actual income received and the risk to which the investor was exposed, and the comparison of the obtained results with the goals of the client (investor). For this purpose, indicators of profitability and reliability of the portfolio are calculated and compared with the accepted criteria of its efficiency.

The last, but no less important stage of the formation of the investment portfolio of a commercial bank, the revision of the portfolio is indicated in order to remove contradictions with changes in economic circumstances that do not depend on the bank.

During the formation of an investment portfolio, commercial banks should determine the priority goals of investment activity, since to a large extent the specific purposes of the organization of an investment portfolio are alternative.

References

1. Rogach O. I. International investments: Theory and practice of business of transnational corporations : textbook. K. : Lybid, 2005. 720 p.
2. Sazonets I. L., Fedorova V. A. Investing : textbook. K. : CEL, 2011. 312 p.
3. Skibitsky O. M. Innovative and investment management : academic. tutorial. K. : CEL, 2009. 408 p.
4. Smolinska S. D., Sambirska O. R. Analysis of credit and investment activity of the bank. *International scientific electronic journal «ΛΟΓΟΣ»*. 2 (2019). URL: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.02>.
5. Polishakov V. I., Tkalenko N. V. Investment management : tutorial. K. : Kondor, 2009. 172 p.
6. Shynkaruk L. V., Baranovska I. V. Investment management : tutorial. K., 2016. 68 p.

CHEREP O. G., Doctor of Economic Sciences, Professor,
DENYSENKO M. A., Postgraduate student,
Zaporizhzhia National University,
Zaporizhzhia,
Ukraine

PROBLEMS OF FUNCTIONING OF THE INVESTMENT SPHERE OF UKRAINE

The functioning of the investment sphere of Ukraine is complicated by the following problems: capital investments still add up an insignificant part in GDP; shortage of own investment resources of the enterprise; absence of an effective institution of short-, medium-, long-term lending; high interest rates are set; deficient capital market; imperfect depreciation policy; missing clear priorities in public policy.

It is necessary to note the following problems among other: outdated equipment, political instability. Project financing and strategic investments in developing countries have one very substantial difference from investments in advanced economies.

It is said not only about the size of investments, although there are also serious differences here, despite the fact that everyone writes and talks about markets that are developing, but in the markets of developed countries cash flows in the investment sector far exceed flows to countries that are developing. The distinction lies in two things: firstly, in the developing countries, a very limited range of financing instruments are used, compared to dozens of various methods that can be found in developed countries.

On the other hand, if you look at the history of the arrival of foreign capital in developing countries, you can see a clearly expressed phasing and sequence with which foreign investors begin to come to the country. The following stages of the coming of external capital can be defined.

1) Import / export of goods, services, financing of similar operations. Example – Eximbank of the USA, Canada and so on.

2) Formation of joint ventures on the basis of existing enterprises for the

production of goods, which are mainly exported.

3) Participation in privatization.

4) Investments in the manufacturing sector, including for the domestic consumer.

5) Investment in infrastructure (hotels, communications, media, and so on).

6) Investments in the stock market.

Moreover, the stages are adhered to with a strange sequence, and it rarely happens that a further stage starts without a normatively developed previous one. More precisely, it happens but, in this case, there is an inevitable crisis, since one stage allows for a further one and serves as the basis for its existence.

Thus, any company that occupies a certain niche in the market and creates any real product can theoretically receive external funding. Simply, on the other side, depending on market conditions, political and economic situation, as well as on the size of the enterprise and the assets that are on its balance the number of funding pathways can vary dramatically. Unfortunately, in Ukraine, this number has not changed upward [1, 2].

If we are talking about foreign investors, then not every Ukrainian and Lithuanian company can count on their participation.

Most investors are used to dealing with companies that meet Western business standards. Attracting a serious strategic investor from abroad, having a post-Soviet attitude to entrepreneurship, is almost impossible. This does not mean that working methods should be copied from Western counterparts; moreover, local specifics leave their imprints on every company that operates in Ukraine, no matter how «western» it is.

References

1. Shchedrina T. Innovation market and ways of its development. *Economics and forecasting*. 2004, № 4. P. 109–118.

2. Innovative development of industrial enterprises: concept, methodology, strategic management. Monograph / Hryniiov A. V. Kharkiv : INZHEK, 2003. 304 p.

CHERP O. G., Doctor of Economic Sciences, Professor,
KONDRATENKO V. A., Postgraduate student,
Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia

PRIORITY AREAS FOR ATTRACTING AND SUPPORTING STRATEGIC INVESTORS IN UKRAINE

The solution to the problem of lack of financial resources within the country is possible through inflows from outside. In this regard, the role of foreign investment in the economy in transition has been steadily growing lately. Despite the existing drawbacks of drawing foreign investment, most economists are supporters of attracting them in the face of an acute shortage of financial resources and advanced technologies. At the same time, the opening of the country to foreign investors should not take place spontaneously. Only with the help of a system of incentives, restrictions and benefits can the interests of capital exporters be optimally matched to the needs of the recipient country. According to statistics, the main forms of attracting foreign capital were contributions in the form of cash (foreign direct investment in Ukraine for 9 months 2019 rose by \$ 1.82 billion; the EU countries increased investments in Ukraine by 20% last year).

In January-September 2019, UAH 379 billion of capital investments were spent in Ukraine, and 71.4% of them are own funds of Ukrainian companies and organizations. This was reported by the State Statistics Service. At the same time, the least amount of investments comes from foreign investors – 0.7%. Ukrainian companies invest in industry, construction and agriculture most of all [1].

The analysis of the sectorial structure suggests that the greatest investment attractiveness was caused by export-import industries (fuel and energy and metallurgical complexes, chemical industry, mechanical engineering) or highly profitable goods with high payback rates: trade, food industry, construction, communications, and financial services.

This «sectorial redistribution» reflects the real position of Ukraine on the international labor division market. Economists estimate that the total need for investments in the production sector of Ukraine is at least 40 billion dollars. In reality,

less than 5.53% of the total demand was invested in the domestic economy by foreign investors, that is, there is a large gap between the demand for investments and their supply, and as long as there is a weak growth in production, until then, there will be no increase in investment. The priority areas for attracting and supporting strategic investors can be identified those industries where Ukraine has traditional production, owns the necessary resource potential and forms a significant market demand for relevant products, namely: production of cars and trucks; tractor and combine building; aviation and rocketry; shipbuilding; closed cycle of fuel production for nuclear power plants; development of power generating capacities; oil and gas extraction, in particular on the Black Sea shelf; introduction of resource and energy saving technologies; processing of agricultural products; transport infrastructure.

The total demand of the Ukrainian economy is more than \$ 40 billion. Almost all sectors of the economy require investments, and the future of our country depends on the correctness of their use.

References

1. Tsyhylyk I., Kropelnytska S. O., Mozil O. I., Tkachuk I. G. Economics and organization of innovation activity : tutorial. Kiev : Center for Educational Literature, 2004. 128 p.

АНДРОСОВА О. Ф., д-р екон. наук, проф.,
ЧЕХОВСЬКА В. С.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПОХІДНІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ: СТАН, ХАРАКТЕРИСТИКА, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Стабільність будь-якого ринку залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів. Якщо на внутрішні чинники ми можемо якось вплинути та спрогнозувати, то на зовнішні – ні. За останні 3 роки найбільш суттєвий вплив

мали пандемія COVID-19 та повномасштабне вторгнення Росії в Україну, що призвели до значних фінансових втрат та скорочення прибутку як окремих суб'єктів господарювання, так і держав загалом. Задля захисту своїх фінансових ресурсів підприємства та організації використовують похідні фінансові інструменти.

Як і будь-який інструмент деривативи мають свої переваги та недоліки. Головною перевагою є отримання додаткових коштів та можливість передбачити свої доходи та витрати. Також перевагою є можливість хеджування ризиків [1].

Згідно з дослідженням компанії Coalition Greenwich та FIA (провідної торговельної асоціації ринків ф'ючерсів, опціонів та деривативів із централізованим клірингом), яке проводилось восени 2021 р., основною причиною використання деривативів для 80% компаній-покупців було саме хеджування. При опитуванні у період з кінця 2019 р. до 2020 р. даний показник складав 57%. Таке збільшення відбулося через невизначеність та мінливість на ринку, спричинені пандемією COVID-19 [2].

Серед недоліків використання похідних фінансових інструментів можна виділити ризик щодо зміни вартості активу, невиконання своїх зобов'язань контрагентом, що може спричинити подальші збої у роботі підприємства чи організації.

За даними дослідження компанії Coalition Greenwich та FIA у світі спостерігається тенденція до збільшення залишків коштів клієнтів, що відмічає 79% клірингових брокерів за останні 5 років. При цьому 10% помітили зменшення. За цей час 68% брокерів збільшили кількість клієнтів, а 20% відмітили скорочення бізнесу. Не помітили змін за вищенаведеними показниками 11% та 13% брокерів відповідно.

Комісія з торгівлі товарними ф'ючерсами також зазначає про збільшення залишків коштів клієнтів на ф'ючерських рахунках до 324,5 млрд дол США станом на грудень 2021 р. (приріст 11,8%), що є рекордною сумою. Залишки коштів на рахунках свопів у ф'ючерських комісіях у США склали 146,1 млрд дол США на кінець 2021 р. (приріст 23% до грудня 2019 р.) [2].

Таке збільшення зумовлене, по-перше, збільшенням активності

використання похідних фінансових інструментів, по-друге, зміною маржинальних вимог, які були запроваджені у березні 2020 р. задля зменшення волатильності на ринку внаслідок пандемії. Більша частина клієнтів виконала умови щодо підвищення вимог до маржі та зберегла свої позиції.

Наступною тенденцією на ринку є підвищення популярності цифрових активів. Все більше бірж запроваджують ф'ючерси та опціони на криптовалюти, а саме біткойн. Дані дослідження свідчать, що такі контракти важливіші саме для продавців, ніж для покупців. 46% продавців зараз є активними на ринку та планують підвищити її проти 6% покупців. Понад 50% покупців не є зацікавленими у даному виді активів, а 33% не готові брати такі зобов'язання на себе. Серед стримуючих проблем також виділяють повноваження, якими наділені покупці, що не дозволяє здійснювати торгівлю криптовалютою, а також її волатильність та нормативна невизначеність. Запровадження нових нормативних документів, які зроблять цю сферу більш урегульованою та зрозумілою, посприє ще більшому зростанню у майбутньому [2].

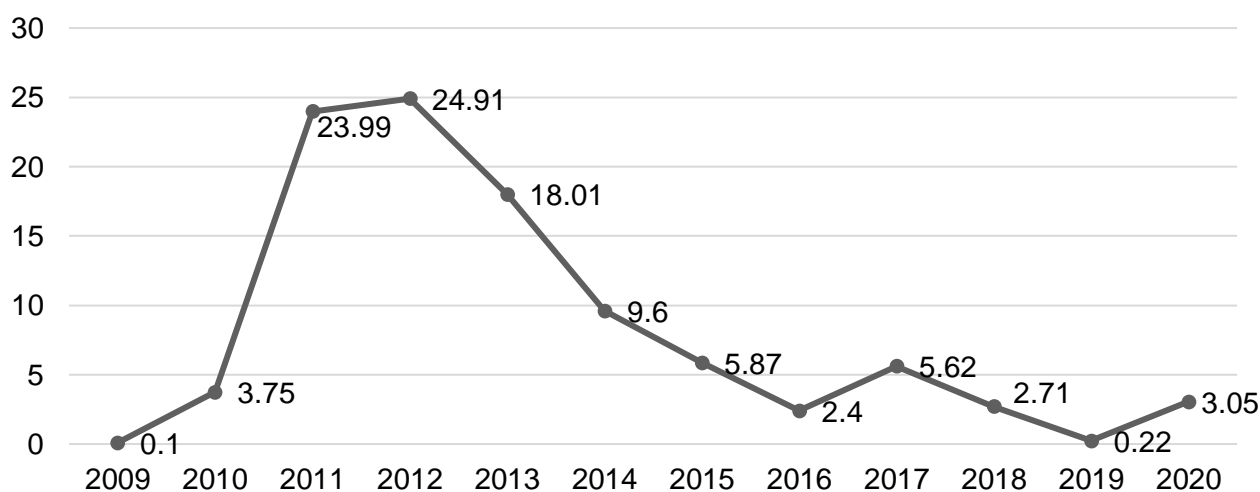


Рисунок 1 – Обсяг торгів деривативами в Україні у 2016-2020 рр., млрд грн [3]

Щодо ринку деривативів в Україні, то це досить молодий сегмент фінансового ринку, на якому представлені ф'ючерсні контракти, опціони, опціонні сертифікати та державні деривативи. На відміну від світових тенденцій зростання ринку, в Україні він досить нестабільний. У 2020 р. обсяг торгів

деривативами склав 3,05 млрд грн, що складає 0,3% від сукупного обсягу торгів на ринку цінних паперів. Майже такий самий рівень торгів був у 2010 р., коли обсяги склали 3,75 млрд грн, а питома вага 0,24%. Максимального показника за цей період було досягнуто у 2012 р.: обсяг торгів дорівнював 24,91 млрд грн, а питома вага в обсязі торгів на ринку цінних паперів була 0,98%. При цьому найбільша частка деривативів у розмірі 1,20% була у 2017 р., коли обсяги торгів дорівнювали 5,62 млрд грн (рис. 1).

Задля покращення стану ринку похідних фінансових інструментів необхідно удосконалити нормативно-законодавчу базу задля більшого розуміння роботи деривативів, пояснення щодо обліку та відображення таких операцій у звітності. Адже саме неврегульованість обігу фінансових інструментів спричинила кризу 2008 року, що призвело до усвідомлення необхідності посилення контролю та реформування даного сектора економіки [1, 4]. Також необхідно розвивати відповідну інфраструктуру ринку, підвищувати обізнаність та зацікавленість суб'єктів господарювання у використанні деривативів.

Україна вже стала на шлях до зміни законодавства про ринки капіталу. З 01.07.2021 р. набирають чинності зміни Закону України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» № 3480-IV від 23.02.2006 та Закону України «Про товарні біржі» №1956-XII, від 10.12.1991. Згідно з цими законами з'являться нові можливості для інвестування, розшириться спектр фінансових послуг, інструментів та інфраструктура, удосконалиться система захисту інвесторів.

Усе це має посприяти розвитку ринку та можливостям для господарюючих суб'єктів. Варто також аналізувати систему зарубіжних країн та впроваджувати їхній досвід в Україні, швидко реагувати на проблеми, які виникають, та вирішувати їх.

Список використаних джерел

1. Петрук О. А. Аналіз світового та вітчизняного ринків похідних фінансових інструментів. *Економіка, управління та адміністрування*. 2022. № 2 (100). С. 62–75.
2. Bruel S. Derivatives Market Structure 2022: Identifying Opportunities for

Growth. URL: <https://www.greenwich.com/fixed-income/derivatives-market-structure-2022-identifying-opportunities-growth> (дата звернення: 02.10.2022).

3. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua> (дата звернення: 02.10.2022).

4. Байло І. А., Пацула О. І. Роль похідних фінансових інструментів в управлінні ризиками суб'єктів господарювання. *Фінансова розвідка в Україні* : зб. матеріалів наук.-практ. семінару 25 листопада 2021 р. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2021. С. 6–9.

БУГАЙ В. З., канд. екон. наук, старш. наук. співроб.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ІННОВАЦІЇ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій, науково-технічного прогресу та глобальних еволюційних процесів у виробничій та фінансово-економічній діяльності, інноваційний розвиток підприємства виступає одним з найголовніших чинників забезпечення його економічної захищеності, як здатності суб'єкта господарювання до ефективного функціонування та успішного розвитку в майбутньому. З одного боку, залежність рівня економічної захищеності від інноваційного потенціалу підприємства та, з іншого боку, необхідність реалізації основних інноваційних процесів відповідно до існуючих вимог забезпечення конкурентоспроможності та виживання підприємства, обумовлює тісний взаємозв'язок між економічною захищеністю та інноваційним розвитком підприємства.

З погляду конкретних підприємств інноваційну діяльність необхідно розглядати як один з основних засобів їхньої адаптації до постійних змін умов зовнішнього середовища з метою підвищення благополуччя власників капіталу.

Інноваційний розвиток пов'язаний з потребою значних обсягів інвестицій, які є досить ризикованими, проте високорентабельними. Тому можна

стверджувати, що цей процес сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств-новаторів, а в кінцевому рахунку зростанню ефективності господарювання і рівня захищеності від загроз зовнішнього середовища.

Активна інноваційна діяльність обумовлює формування конкурентних переваг підприємства, що дозволяє йому успішно функціонувати на ринку. Інновації виступають першоджерелом інноваційного процесу. Проте для успішного впровадження інновацій на вітчизняних підприємствах необхідно створити відповідні умови. Як зазначають науковці, процеси впровадження інновацій в господарську діяльність підприємств напряду пов'язані з додатковими економічними ризиками, які призводять до зниження загального рівня показників економічної безпеки підприємства. З іншого боку відсутність інновацій в діяльності підприємства сама виступає фактором неабиякого ризику та загроз для підприємства [1].

Підприємство, що стало на інноваційний шлях розвитку, повинне функціонувати згідно з такими принципами:

- адаптивності – прагнення до підтримання певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку;
- динамічності – динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів діяльності підприємства;
- самоорганізації – самостійне забезпечення підтримання умов функціонування, тобто самопідтримка обміну ресурсами між елементами виробничо-збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;
- саморегуляції – коригування системи управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;
- саморозвитку – самостійне забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства.

Дослідження свідчать, що в умовах конкурентного середовища для суб'єктів господарювання актуальним є пошук ринкових можливостей інноваційного розвитку, оскільки опора на традиційні продукти, традиційні методи організації виробництва і збуту в умовах швидких змін середовища господарювання є безперспективною. В їх практичній діяльності виникають

проблеми формування механізму їхньої адаптації до мінливих умов господарювання перехідної економіки за рахунок оперативного виявлення і реалізації ринкових можливостей інноваційного розвитку з метою підвищення економічної захищеності.

Список використаних джерел

1. Лобунська С. В. Підходи щодо формування показника інноваційної спроможності в загальній системі економічної безпеки підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 39. С. 55–59.

БУГАЙ В. З., канд. екон. наук, старш. наук. співроб.,
МАТВІЄНКО Д. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПЛАН БЕЗПЕРЕРВНОСТІ БІЗНЕСУ ДЛЯ БАНКУ

Світ поступово змінюється і ці зміни, досить не рідко, бувають надзвичайно різкими. Окрім цього, іноді вони мають надзвичайно непередбачувані наслідки. Такий порядок речей не можливо назвати стабільністю. Він не надихає на довгострокове планування та не викликає довіри до банківської системи. Задля пом'якшення впливу надзвичайних ситуацій, що можуть виникнути у світі та вплинути на діяльність банку чи підприємства, розробляється план забезпечення безперервності бізнесу.

План безперервності бізнесу (business continuity plan) – це система запобігання потенційних загроз для компанії. План гарантує, що персонал і активи захищені та здатні швидко функціонувати у випадку катастрофи [1]. Плани забезпечення безперервності бізнесу є системою запобігання порушення діяльності при виникненні таких потенційних загроз як: війна, пандемія, стихійні лиха або кібератаки. Вона призначений для захисту персоналу та активів, а також забезпечення їх швидкої роботи.

Планування забезпечення безперервності бізнесу є важливим для всіх компаній під час збоїв. Зокрема, у банківській сфері він спрямований на досягнення таких цілей [2]:

- зменшення фінансових втрат банківської установи;
- продовження обслуговування клієнтів та учасників фінансового ринку не залежно від обставин, які виникли;
- зменшення негативного впливу збоїв на репутацію банку, становище на ринку, ліквідність, кредитну якість, стратегічні плани та операції;
- підтримка можливості банку дотримуватися законів і правил.

Банки, як будь-які інші суб'єкти економіки схильні до великої кількості загроз, що можуть вплинути на ефективність його діяльності, або його життєздатності взагалі. Планування безперервності бізнесу, як правило, має на меті допомогти банку продовжувати функціонування у разі великих катастроф.

Елементи, що становлять план забезпечення безперервності бізнесу учасника, є гнучкими. Вони можуть бути адаптовані до масштабу та вимог кожного з них. Проте усі плани мають враховувати таке [2]: резервне копіювання та відновлення даних; усі критично важливі системи; фінансові та операційні оцінки; альтернативні комунікації між клієнтами та фірмою, а також між фірмою та її співробітниками; альтернативне фізичне місцезнаходження співробітників; критичний вплив на бізнес-складник, банк та контрагента; регулярна звітність; комунікації із регулюючими органами; яким чином фірма забезпечить швидкий доступ клієнтів до своїх коштів та цінних паперів.

Отже, можна сказати про життєву необхідність створення плану безперервної діяльності бізнесу у банківських установах. Процес планування повинен постійно розвивається та вдосконалюватися. Він має бути відповідальністю менеджерів банку. Планування повинно включати у себе аналіз можливого впливу катастрофи на банк, розробку плану відновлення після надзвичайної ситуації, організацію та навчання персоналу відповідних підрозділів. Він має бути стійким та актуальним, щоб ефективно реагувати на зміни у банківських операціях та потенційні загрози. Окрім цього, план безперервної діяльності повинен повністю враховувати всі рекомендації аудиту та результати проведених тестувань.

Список використаних джерел

1. Investopedia. Business. Business Continuity Plan (BCP). URL: <https://www.investopedia.com/terms/b/business-continuity-planning.asp>.
2. Agility. Business Continuity Planning for Banks. URL: <https://www.agilityrecovery.com/article/business-continuity-planning-banks>.

БУГАЙ В. З., канд. екон. наук, старш. наук. співроб.,
ФОМЕНКО Д. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ЗНАЧЕННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ В МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Розглядаючи сучасну економіку України, яка має потребу в подоланні кризових явищ та реформуванні за рахунок соціально-економічних, інституціональних та виробничих перетворень, важливим постає питання модернізації банківської системи, як складової фінансового сектору та економіки в цілому.

Зіштовхнувшись з фінансовою кризою в економіці країни і в банківській системі виникла велика кількість проблем, та найбільш значимими є: недостатність капіталізації банківських установ, стрімке збільшення кількості банківських систем, підвищення залежності діяльності банків від іноземних ресурсів, низькі обсяги кредитування та інше. Але як показує світовий досвід, саме інструменти банківського сектору можуть значно вплинути не тільки на антикризову політику, але й на розвиток економічного простору.

Для модернізації економічного простору України участь банківського сектора як одного з найважливіших елементів фінансової системи країни може забезпечити втілення деяких заходів.

По-перше, перетворення внутрішніх заощаджень в інвестиції з мінімізацією операційних витрат. Так як в банківській системі одним із

найважливіших факторів конкурентоспроможності як самої економіки так і її складових є висока якість і розумна ціна послуг фінансового посередництва для всіх економічних агентів, малих підприємств, фізичних осіб та бізнесу різного розміру. Також важливо збільшити темпи кредитування реального сектору і зменшити залежність від приливу іноземного капіталу, що дозволить зменшити частинку ресурсів, які спрямовані на покриття підвищених ризиків банківського сектору [1].

По-друге, ефективний розподіл ресурсів вирішує низку проблем, які виникли через занадто інтенсивне залучення банківського сектору в модернізацію економіки. Зважаючи на довгострокові цілі, модернізацію економіки важливим фактором є не тільки правильний розподіл капіталу, але й розподіл ресурсів. Так як велика низка українських підприємств використовують банки як посередників в операціях фінансового ринку, які через прибутковість є більш привабливими для банківського сектору, але не для довгострокових цілей модернізації економіки.

Також з цього випливає, що для економічної безпеки країни доволі важливим є суверенність банківського сектору, так як це дозволить пом'якшити зовнішні шоки та відкрити можливість для інтеграції українського бізнесу в світове товариство.

Комерційні банки відіграють важливу роль в модернізації економіки України. Так як саме кредитування та інвестування вітчизняного виробника мають важливе значення, особливо для формування оборотних коштів підприємств, і впливає на конкурентоспроможність. Саме від платоспроможності споживачів і доступності кредитування для них залежить стан внутрішнього ринку [2].

Розглянувши значну кількість можливостей використання банківського сектору в модернізації економіки України, можна зазначити що цей сектор займає одну з головних ролей. Важливим є розвиток банківського простору за рахунок збільшення банківського капіталу, довгострокових депозитів, зміцнення довіри з боку вкладників і інвесторів. Також не менш значимим є ефективний розподіл ресурсів, які залучені у фінансовий оборот та реалізацію соціальних функцій за рахунок споживчого та іпотечного кредитування та є невід'ємними

складовими для модернізації банківського простору України.

Список використаних джерел

1. Коваленко В. В. Розвиток банківської системи в умовах формування нової архітектури фінансового ринку. Одеса, 2012. С. 76–94.
2. Шуба М. В. Можливості використання національного банківського сектору для модернізації економічного простору України. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. 2017. № 6. С. 133–136.

ГРИНЬ В. П., канд. екон. наук, доц.,
РОМАНОВА А. С.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ТОВ «БАКАЙ-АГРО»

Глобальною тенденцією сьогодення є постійний дефіцит харчових продуктів і нарощування обсягів сільськогосподарського виробництва. В сучасних складних умовах на прибутковість діяльності виробничого підприємства суттєво впливають обсяги виробництва та реалізації готової продукції. Від правильності бухгалтерського обліку виробництва продукції рослинництва залежить обґрунтованість та достовірність не тільки показників фінансових результатів діяльності агропромислових підприємств, а й кінцева ринкова вартість такої продукції.

У галузі рослинництва з-поміж об'єктів обліку важливе місце посідають витрати на виробництво продукції. Необхідно зауважити, що облік витрат на виробництво належить до найбільш складних і трудомістких ділянок роботи бухгалтерських служб.

Теоретико-методологічні питання обліку продукції рослинництва та організації внутрішнього контролю виробничих витрат на підприємстві постійно

знаходяться у колі зору не тільки науковців, а й практикуючих бухгалтерів. Їм присвятили свої праці такі дослідники: Н. М. Бондаренко, С. І. Головацька, В. А. Дерій, В. В. Івата, М. В. Кравченко, І. І. Рибак та багато інших.

Контроль існує на будь-якому підприємстві, але організовується по різному за структурою та методами. Організація внутрішньогосподарського контролю покладена на керівника підприємства ТОВ «Бакай-Агро». На підставі затвердженого плану працівники, зайняті управлінням, здійснюють поточний контроль за діяльністю підрозділів. За результатами контрольних перевірок керівництво підприємства приймає рішення про усунення причин, що негативно впливають на діяльність підприємства.

В процесі здійснення виробничо-господарської діяльності у підприємства формується комплексний підхід до організації та проведення внутрішнього контролю витрат. За етапами проведення контрольних процедур можна виділити попередній, поточний та наступний контроль. Здійснення попереднього контролю передую господарській операції, що дає можливість обґрунтувати економічну доцільність понесення матеріальних витрат на виробництво продукції, запобігти недоцільним витратам, безгосподарності та марнотратству [1].

Для гарантування продовольчої безпеки країни важливе значення має постійне нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Водночас мотиваційною умовою для сільськогосподарських товаровиробників є їх економічна зацікавленість, яка безпосередньо залежить від рентабельності господарської діяльності у галузі рослинництва. А основним чинником зростання прибутковості є мінімізація витрат, зокрема собівартості продукції.

Список використаних джерел

1. Головацька С. І., Сашко О. П. Внутрішній контроль витрат підприємства: організаційно-методичні аспекти. *Молодий вчений*. 2016. № 5 (32). С. 36–40.
2. Дерій В. А. Методи внутрішньогосподарського контролю за витратами на виробництво у сільськогосподарських підприємствах. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 1 (18). С. 254–258.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в

Україні» № 996-ВР від 16.07.1999 р. (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України № 790 від 18.11.2005 р. (зі змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

КИСІЛЬОВА І. Ю., кан. фіз.-мат. наук, доц.,
КАЙРАЧКА Н. В.,
ЗОЛотоВА Х. А.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ ЗАПОБІГАННЯ ВИНИКНЕННЮ ЗБИТКІВ У БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

Кожен учасник валютного ринку має ризик втрати коштів при здійсненні різноманітних фінансових операцій. Валютні ризики дуже тісно пов'язані з коливанням курсу валют. Якщо курс валют фіксується державою, то це мінімізує ризик втрати. Рівень валютного ризику у короткостроковому періоді залежить від очікувань, спекулятивних операцій. Для управління валютними ризиками банки використовують наступні способи: хеджування, резервування, диверсифікацію та контроль.

Згідно зі ст. 39 Положення «Про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах», що «валютний ризик» є «ризиком, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют, що впливають на активи, зобов'язання та позабалансові позиції, що містяться в торговій та банківській книгах банку» [1].

На сьогоднішній день в усіх розвинутих країнах хеджування валютних ризиків відіграє важливу роль у курсоутворенні національної валюти. Instaforex розглядає категорію «хеджування валютних ризиків» як «дії, спрямовані на зменшення небезпеки, пов'язаної з мінливістю валютних курсів» [2].

Інструментами хеджування валютного ризику виступають форвардні контракти, ф'ючерсні контракти, опціонний контракт, опціон по ф'ючерсу, валютний своп (табл. 1).

Таблиця 1 – Інструменти хеджування валютного ризику

Назва інструменту	Тлумачення
Форвардний контракт	Угода, що передбачає розрахунки, пізніше ніж СПОТ (3 дні)
Ф'ючерсний контракт	Стандартний документ, який засвідчує зобов'язання придбати (продати) базовий актив у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент виконання зобов'язань сторонами контракту
Опціонний контракт (опціон)	Угода, за якою продавець опціону повинен купити-продати актив в майбутньому за встановленою в договорі ціною. За це покупець опціону виплачує продавцеві премію
Опціон по ф'ючерсу	Стандартизований контракт, який дає своєму власнику право купити або продати ф'ючерсний валютний контракт
Валютний своп	Однчасне укладання спот та протилежної форвардної угоди

Примітка: складено автором на основі [3-6]

Метою використання вищезазначених інструментів хеджування полягає в здійсненні валютно-обмінних операцій для компенсування збитків, здійснюючи паралельно операцію з курсом валюти, який змінюється у протилежному напрямку. Такі дії допомагають банкам знизити ризиковість проведення фінансових операцій. Відкрита валютна позиція виступає одним із основних ідентифікаторів ступеня валютного ризику.

Таблиця 2 – Зміна прибутку (збитку) АТ КБ «ПРИВАТБАНК» внаслідок зміни можливих курсів валюти

У мільйонах українських гривень	31 грудня 2021 р.		31 грудня 2020	
	Вплив на прибуток або збиток (до оподаткування)	Вплив на капітал	Вплив на прибуток або збиток (до оподаткування)	Вплив на капітал
Зміцнення долара США на 20%	5066	5066	6954	6954
Послаблення долара США на 5%	1266	1266	1738	1738
Зміцнення євро на 10%	16	16	7	7
Послаблення євро на 5%	8	8	3	3
Зміцнення інших валют на 5%	11	11	7	7
Послаблення інших валют на 5%	11	11	7	7

Примітка: складено автором на основі [7]

У табл. 2 показано зміну прибутку або збитку та капіталу АТ КБ «ПРИВАТБАНК» внаслідок обґрунтовано можливих змін курсів обміну валют по відношенню до функціональної валюти відповідної компанії Банку, що використовувались на кінець звітного періоду, при незмінності всіх інших змінних характеристик [7].

Тож, ризик був розрахований лише для монетарних залишків у валютах, інших ніж функціональна валюта АТ КБ «ПРИВАТБАНК». При розрахунку наведеної у табл. 2 вище чутливості до зміни обмінного курсу долара США врахований вплив визнання справедливої вартості похідного фінансового інструмента, вбудованого у інвестиційні цінні папери, наявні для продажу та у інвестиційні цінні папери, що утримуються до погашення.

Таблиця 3 – Валюти, що наражають АТ «Державний експортно-імпортний банк України» на значний ризик

Валюта	31 грудня 2021 року		31 грудня 2020 року	
	Зміна обмінного курсу, %	Вплив на прибуток до оподаткування	Зміна обмінного курсу, %	Вплив на прибуток до оподаткування
Гривня / дол. США	+11,50%	247402	+9,50%	64896
Гривня/євро	+11,50%	12958	+11,50%	1525
Усього		260360		66421
Гривня/ дол. США	-11,50%	320296	-9,50%	115983
Гривня/євро	-11,50%	12958	-11,50%	1525
Усього		307338		114458

Примітка: складено авторами на основі [8]

В табл. 3 зазначені валюти, що наражають АТ «Державний експортно-імпортний банк України» на значний ризик станом на 31 грудня 2021 року, з огляду на неторгові монетарні активи та зобов'язання та прогнозовані грошові потоки. Вплив на капітал не відрізняється від впливу на окремий звіт про прибутки та збитки. У таблиці наведені від'ємні значення. Вони відображають потенційне чисте зменшення у окремому звіті про прибутки та збитки або у складі капіталу, а позитивні значення відображають потенційне чисте збільшення [8].

На нашу думку, основними завданнями банків щодо управління валютних ризиків можна назвати наступні: визначення та підтримання прийнятого рівня

валютного ризику відповідно до стратегічних цілей, зазначення оцінки чутливості банку до валютного ризику, оцінка впливу реалізації різних стрес-сценаріїв на рівень валютного ризику фінансової установи, планування та прийняття своєчасних рішень з метою попередження виникнення, а також здійснення заходів щодо пом'якшення валютного ризику, і останнє, дотримання лімітів валютного ризику для подальшого уникнення отримання збитку від власної діяльності банку у майбутньому.

Тож, можна зробити висновок, що ефективне застосування механізму хеджування валютних ризиків дозволить банківським установам примножити прибутки від власної діяльності, а також допоможе уникнути або ліквідувати ситуацію, при якій фінансова установа може опинитися у збитковому стані.

Список використаних джерел

1. Правління національного банку України. Постанова від 11.06.2018 № 64. Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах. Положення «Про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах». Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18#n17> (дата звернення: 26.09.2022).

2. Instaforex. Хеджування валютних ризиків: інструменти і стратегії. URL: <https://www.instaforex.com/ua/hedging> (дата звернення: 26.09.2022).

3. НБУ. Використання форвардів щодо нового валютного регулювання. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Instrumentu_hedjyvannia_valytnuh_ruzukiv_pr_2020-02-05.pdf?v=4 (дата звернення: 27.09.2022).

4. uk. wikipedia. Ф'ючерсний контракт. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%27%D1%8E%D1%87%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82 (дата звернення: 27.09.2022).

5. CREDITZNATOK. Опціонний котракт (опціон). URL: <https://creditznatok.com.ua/ua/wiki/biznes/optionnyj-kontrakt-option>.

6. Управління валютним ризиком банку в умовах турбулентності на світових фінансових ринках Лавренюк В. В., Лук'яничук Д. Ю. URL:

https://www.business-inform.net/article/?year=2020&abstract=2020_11_0_288_295
(дата звернення: 28.09.2022).

7. Акціонерне товариство комерційний банк «ПРИВАТБАНК». Річний звіт. 31 грудня 2021 року. URL: https://static.privatbank.ua/files/doc2_09092022.pdf
(дата звернення: 29.09.2022).

8. АТ «Державний експортно-імпорتنний банк України». Звіт керівництва (звіт про управління). Річна окрема фінансова звітність. URL: <https://www.eximb.com/assets/files/download/a1-1-2-stand-alone-fs-exim-2021-encrypt.pdf> (дата звернення: 30.09.2022).

МАМОНОВА В. С.,
БАТРАКОВА Т. І., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ

В наш час нестабільність роботи підприємств та підвищення невизначеності їх розвитку, пов'язано з низкою таких факторів як мінливість навколишнього середовища та агресивний вплив бізнес оточення.

Тому формування фінансової стратегії в системі управління економічною безпекою є актуальним на сучасному етапі функціонування підприємств галузі машинобудування.

Створення системи управління економічною безпекою важливе для підприємства і передбачає впровадження ефективного механізму захисту та відповідну фінансову стратегію, в складі економічної стратегії розвитку.

Стратегічний розвиток підприємства, неможливий без забезпечення фінансової безпеки, та підтримки його інтересів як у внутрішньому так і в зовнішньому середовищі. Саме тому фінансова стратегія підприємства повинна розроблятися з урахуванням усіх його інтересів. Хибна фінансова стратегія

підприємства може створити економічні проблеми, оскільки може призвести до відсутності у підприємства коштів на розвиток виробництва, його неплатоспроможності, а зрештою до банкрутства, або навпаки обтяжити підприємство зайвими витратами на зберігання запасів та резервів.

Таблиця 1 – Аналіз підходів до визначення сутності фінансової стратегії підприємства

Автори визначення	Визначення фінансової стратегії підприємства
I. Анофф	Поняття «фінансова стратегія» у загальному можна визначити як довготермінову фінансову програму розвитку діяльності підприємства для досягнення певної мети. Вона окреслює основні шляхи, за якими потрібно рухатися суб'єкту господарювання, щоб досягнути поставленої мети
I. Бланк	Фінансова стратегія – це один з важливих видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності та фінансових відносин за допомогою формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних методів їх досягнення при зміні умов зовнішнього середовища
Н. Горицька	Генеральний план дій підприємства, що охоплює формування фінансів і їх планування для забезпечення фінансової стабільності підприємства та включає такі напрями: планування, облік, аналіз і контроль за фінансовим станом; оптимізація основних і обігових коштів, розподіл прибутку
Н. Карпишин	Напрямок дій підприємства з перерозподілу засобів, які надходять у його розпорядження, а точніше, якими розпоряджається підприємство на момент оцінювання його фінансового стану
О. Савко	Розглядає фінансову стратегію як інструмент перспективного управління фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання, який сприяє досягненню поставлених цілей підприємства в умовах макроекономічних перетворень, державного регулювання та змін фінансового ринку та пов'язаними з цим ризиками
Р. Кларк, В. Вільсон, Р. Дейнс	Вважають, що фінансова стратегія окреслює картину розвитку організації в майбутньому, виступає основою для вибору альтернативи, що зумовлює природу і напрям організації фінансових відносин
М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі	Розуміють стратегію як детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей

Фінансова стратегія є однією з важливіших складових в економічній стратегії діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Фінансова стратегія встановлює об'єкти, процеси, учасників її формування і реалізації, механізми, що забезпечують досягнення цілей у рамках заданих обмежень, і

через фінансові ресурси відіграє роль засобу координації інших функціональних стратегій.

Поняття «фінансова стратегія» має багато трактувань, деякі з них наведені в табл. 1.

На нашу думку, фінансова стратегія це перспективний курс розвитку підприємства, який передбачає ефективне функціонування та забезпечення прибуткової діяльності та фінансової стійкості, з урахуванням усіх наявних внутрішніх та зовнішніх ресурсів і ризиків, з метою забезпечення максимізації ринкової вартості підприємства та зростання добробуту його власників і працівників.

Фінансова стратегія виступає ефективним інструментом перспективного управління усією фінансовою діяльністю підприємства, та управління його економічною безпекою.

Список використаних джерел

1. Ансофф І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. Класичне видання. 2009. 344 с.
2. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент : навч. курс. 2-е вид., перероб. і доп. Київ : Ельга, Ніка-Центр, 2013. 342 с.
3. Горицкая Н. Финансовая стратегия. Управление финансами. *Финансовый директор*. 2005. № 11. С. 17–25.
4. Карпишин Н. І. Фінанси підприємств : навч. посіб. Тернопіль : Економічна думка, 2009. 232 с.
5. Савко О. Я. Класифікація фінансових стратегій промислових підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. № 8. С. 79–82.
6. Гудзь О. Фінансові стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства . *Financial space*. 2013. № 4 (12). С. 98–99.
7. Мескон М. Х. Основи менеджменту : пер. з англ. М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі. Справа. 2007. 704 с.

ОГРЕНИЧ Ю. О., д-р. екон. наук, доц.,
ЗОЛотоВА Х. А.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ЗАСТОСУВАННЯ МАТРИЧНОГО ПІДХОДУ ЯК МЕТОДУ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Головним фактором, який впливає на оперативне функціонування процесів суспільного відтворення кожного суб'єкта господарювання, є ефективне управління його економічними ресурсами, які включають в себе трудові, фінансові, матеріальні, нематеріальні, природні та інформаційні ресурси.

Фінансові ресурси – це частина грошових коштів у формі доходів та зовнішніх надходжень підприємства, які використовуються згідно з його статутом, а операція, що спрямована на мобілізацію, розподіл та оптимальне використання цих ресурсів називається фінансовою діяльністю [1].

Ефективне управління фінансовою діяльністю підприємства пов'язане зі зниженням фінансових ризиків. У широкому розумінні фінансовий ризик розглядається «як ймовірність або можливість настання непередбачуваних фінансових витрат (зниження прибутків, доходів, втрата капіталу тощо) у ситуації невизначеності умов здійснення підприємницької діяльності» [2]. У своїй діяльності підприємства стикаються з різною кількістю фінансових ризиків, які можна диференціювати на види (рис. 1).

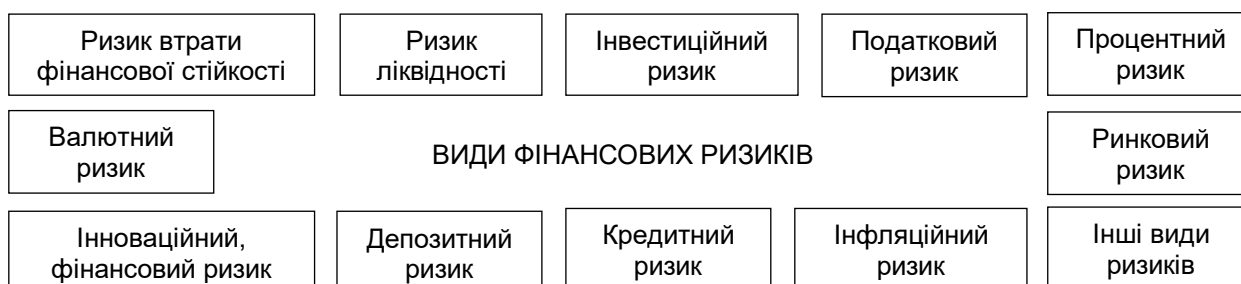


Рисунок 1 – Види фінансових ризиків у діяльності суб'єкта господарювання [2]

Існує достатня кількість інструментів для ідентифікації фінансового ризику, однак вибір конкретного методу залежить від різних факторів. Рівень необхідного уточнення аналізу ризиків в основному пов'язаний з тим, на якому етапі процесу відбувається ідентифікація ризиків, адже на початку може бути достатньо загального аналізу.

Зупинимось на використанні матричного методу, доцільність застосування якого визначається декількома підставами:

– по-перше, він допомагає наочно визначити пріоритетність ризиків завдяки співвідношенню ймовірності настання події до фінансових наслідків (чим критичніший ризик, тим більше часу для обговорення й більш глибокого аналізу він вимагає);

– по-друге, присутня можливість надання кількісної та якісної ознаки ризику, який представляється у відносно простій інтерпретації даних посадовим особам.

Матрична оцінка ризиків (карта ризиків) – це таблиця з категоріями ризиків на одній осі, а на іншій осі – вплив (або серйозність наслідків). У матрицях оцінки виникнення ймовірності ризиків відбувається зведення до трьох зон, які відображаються трьома кольорами (зеленим, жовтим та червоним), що позначають низьку, середню та високу зону ризику [3].

Загалом карту ризиків використовують, як допоміжний аналітичний інструмент, який добре співпрацює з більш складними способами обчислення взаємозв'язків.

Тому перед використанням необхідно зауважити, що матриця ризику містить певні обмеження:

– по-перше, немає загальної системи для встановлення типів та наслідків ризиків. Матриця оцінки використовується лише для визначення ступеня ризику, тому для використання цього способу необхідно спочатку використати інші методи для дослідження можливих критеріїв та наслідків ризиків;

– по-друге, обмеження кількості оцінок категорій ступеня ризику, оскільки різні ризики потрапляють в одну комірку. Ризик із низькою ймовірністю та високим впливом може отримати той самий бал, що й ризик із високою ймовірністю та низьким впливом [4; 5].

Для пом'якшення обмежень необхідно дотримуватися декількох пунктів:

- чітко визначений звіт про ризик;
- надійне визначення ймовірності та наслідків;
- ієрархія засобів контролю для визначення пріоритетів нейтралізації ризиків;
- очікувана грошова оцінка або еквівалентна вартість/вигода від впровадження заходів для зміни ступеня ризику [5].

Використання матриці ризиків у фінансовій діяльності підприємства здійснюється з метою більш точної ідентифікації відсотків серйозності наслідків за ймовірності настання ризику. За таких умов доцільно використовувати відомі рейтинги, які розраховують рейтингові агентства. Кожний рейтинг можна ототожнити з відсотком імовірності настання події.

Наприклад, якщо цінні папери з рейтингом AAA прирівняти до 2%, то це буде означати, що наявний низький поріг невиконання зобов'язань емітента та ризику інвестицій. Тоді на верхньому рядку матриці розмістимо фінансові наслідки для підприємства (рис. 2).

			Фінансовий наслідок			
			25 000\$	100 000\$	250 000\$	500 000\$
↑ Ймовірність ↑	CCC	100%				
	B	90%				
	BB	80%				
	BBB	50%				
	A	20%				
	AA	10%				
	AAA	5%				

Рисунок 2 – Примірник матриці ризиків вкладання цінних паперів

Слід відзначити, що перевагами використання матричного методу є:

- групування ризиків від незначних до критичних;
- спрощена візуалізація ризиків;
- можливість визначення причинно-наслідковий майбутніх подій;
- не вимагає складного аналізу.

Серед недоліків можна виділити такі: співставлення ризиків з різним ступенем ймовірності; вимагає попереднього детального аналізу критеріїв та наслідків ризиків; можливість виникнення помилки у зіставленні якісних оцінок до кількісних.

Тому для більш ефективного використання матричного методу на підприємствах необхідно здійснити такі дії:

- вибір конкретних видів фінансових ризиків;
- відбір їхніх показників;
- розташування ризиків по рівню критичності та присвоєння певного кольору;
- перевірка ймовірності настання ризику у різні фази економічного циклу.

Таким чином, матричний метод простий у використанні та існують інші інструменти для оцінки фінансових ризиків. Проте матрична оцінка має ряд переваг та її доречно використовувати у таких обставинах, коли необхідно забезпечити певну послідовність визначення пріоритетів ризиків. Крім того, при правильному застосуванні матричного методу, тобто під керівництвом досвідчених спеціалістів, він бути дієвим методом для отримання відповідних результатів в умовах значної невизначеності.

Список використаних джерел

1. Фінанси підприємств : підручник / за ред. А. М. Поддєрьогіна; 3-тє вид., перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2000. 460 с.
2. Лактіонова О. А. Управління фінансовими ризиками : навч. посіб. Вінниця : ДонНУ імені Василя Стуса, 2020. 256 с.
3. Cox L. A. What's Wrong with Risk Matrices? *Risk Analysis*. 2008. Vol. 28, No. 2. P. 497–519.
4. What's wrong with quantitative risk assessment? Julian Talbot. <https://www.juliantalbot.com/post/what-s-wrong-with-quantitative-risk-assessment> (Last accessed: 11.09.2022).
5. What's right with risk matrices? Julian Talbot. <https://www.juliantalbot.com/post/2018/07/31/whats-right-with-risk-matrices> (Last accessed: 11.09.2022).

ОГРЕНИЧ Ю. О., д-р. екон. наук, доц.,
ОХМУШ О. С.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Шість місяців повномасштабної війни з російським агресором призвели до катастрофічних руйнувань в сфері економіки України. Аналітики МВФ вважають, що українська економіка цього року скоротиться більш ніж на 35%, що є найбільшим падінням за всі часи незалежності.

Лише витрати від зруйнування інфраструктури станом на 1 квітня оцінювалися у 68 млрд. доларів. За даними Кабінету Міністрів України загальні втрати країни від наслідків російського вторгнення вже значно перевищують 1 трлн. доларів. Велика кількість промислових та аграрних підприємств повністю зруйнована. «Половина українських підприємств працюють з певними обмеженнями або частково. Серед таких підприємств 37% обмежили географію присутності, 17% працюють он-лайн, а 16% були вимушені закрити частину офісів, торгових точок чи відділень» [2].

Більшість українських підприємств відчувають у цей складний час гостру нестачу коштів. Це пов'язано, по-перше, із ускладненням кредитування, оскільки багато банків використовують зараз досить жорсткі механізми надання кредитів. По-друге, суттєво погіршилася ситуація із взаєморозрахунками, внаслідок чого зросли обсяги як дебіторської, так і кредиторської заборгованості. По-третє, більшість підприємств суттєво зменшили обсяги виробництва та реалізації продукції, внаслідок чого зменшилася виручка від реалізації продукції. Багато підприємств були вимушені переїхати у інші регіони, що призвело до великих витрат, пов'язаних із облаштуванням виробництва на новій території. Також виникли кадрові проблеми, проблеми логістики, маркетингу та ін. Все це мало негативний вплив на фінансовий стан переважної більшості українських підприємств.

Проте, український бізнес поступово відновлює роботу, намагається адаптуватися до умов сьогодення. Саме зараз однією з головних вимог до підприємств є швидкість та гнучкість реагування на зміни усіх чинників, які впливають на застосування найбільш ефективних механізмів управління, за допомогою яких відбувається швидке та адекватне корегування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. При цьому, вітчизняні підприємства повинні зосередитись на пошуку власних резервів, що здатні забезпечити необхідний рівень фінансової стабільності та гарантувати достатній рівень використання наявних ресурсів та їх стабільний розвиток на перспективу. Тому забезпечення та підтримка належного рівня фінансової стійкості є пріоритетним для переважної більшості українських підприємств. Саме це пояснює необхідність впровадження дієвих механізмів управління на базі постійного проведення аналізу фінансової стійкості.

Питання пов'язані із аналізом фінансової стійкості досліджували багато іноземних та вітчизняних вчених, серед яких можна виділити роботи Л. А. Бернстайна, І. Бланка, Й. Ворста, П. Ревентлоу, Г. Кірейцева, Б. Коласса, М. Коробова, В. Меца, Є. Мниха, О. Павловського, О. Пліскуса, І. Поддєрьогіна, Г. Савицької, О. Терещенка [4] та ін. В їх роботах досліджено пріоритетні напрямки покращення фінансової стійкості підприємств. Проте враховуючи стан економічної ситуації в Україні, дане питання потребує подальшого дослідження. В останній час з'явилися роботи присвячені дослідженню забезпечення фінансової стабільності в умовах війни, а саме: Б. Данилишина [1], А. Дерев'янку [2], Я. Жаліло [3], О. Неізнєвної [5] та ін. Більшість цих робіт присвячено дослідженню питань фінансової стабільності фінансової системи в цілому, а не фінансової стабільності окремого підприємства.

Актуальним питанням є визначення найбільш дієвих інструментів забезпечення фінансової стійкості окремих українських підприємств та механізмів їх застосування в умовах воєнного стану.

Фінансова стійкість підприємства за своєю сутністю є економічною категорією, яка може визначатися з різних сторін. Можна зробити висновок, що категорія «фінансова стійкість» може розглядатися у вузькому та широкому значенні. У першому варіанті фінансова стійкість трактується як спроможність

суб'єкта господарювання забезпечувати його функціонування, створювати необхідні запаси та здійснювати витрати за рахунок власних коштів. У цьому випадку для характеристики рівня фінансової стійкості використовують певний набір фінансових коефіцієнтів (коефіцієнт автономії, коефіцієнт стійкості фінансування, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, коефіцієнт концентрації залученого капіталу, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт фінансової стабільності). Більшість з цих коефіцієнтів визначаються шляхом порівняння окремих груп власного та залученого капіталу. Виходячи з цього, слід розуміти, що в умовах воєнного часу, коли для більшості українських підприємств існує реальна проблема у залученні коштів, значення цих показників будуть покращуватися внаслідок зростання питомої ваги власного капіталу у джерелах фінансування.

Широке тлумачення поняття «фінансова стійкість» полягає у тому, що її сутність можна визначати як особливий фінансовий стан та складову загальної стійкості підприємства, яка забезпечує його здатність зберігати необхідну пропорційність активів та пасивів під час суттєвих динамічних змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Очевидно, що з урахуванням комплексності категорії «фінансова стійкість», її тісного взаємозв'язку з іншими характеристиками фінансового стану, дослідити фінансову стійкість підприємства за допомогою стандартних індикаторів (коефіцієнтів фінансової стійкості) неможливо.

На наш погляд, з цією метою доцільно використовувати інтегральні індикатори, а саме економіко-математичні моделі. До таких відносяться модель Альтмана, модель Ліса, модель Фулмера, модель Спрінгейта, модель Таффлера, модель Ж. Де Паляна, модель Терещенко, модель Матвійчука тощо [4].

Суттєвим недоліком моделі Альтмана, моделі Ліса є те, що вони розраховані для відносно стабільних економічних ситуацій і не враховують можливий суттєвий вплив зовнішніх чинників (політичну ситуацію, податкове законодавство, кредитну політику, різні форс-мажорні обставини). Тому, в умовах війни ці моделі не можуть бути застосовані в якості універсальної моделі оцінки фінансової стійкості.

Багато дослідників рекомендують застосовувати саме модель Фулмера для аналізу фінансового стану окремих підприємств під час різких змін у макроекономічній ситуації, саме цю модель доцільно використовувати для аналізу фінансової стійкості підприємств під час війни в Україні.

Доцільно зауважити, що підприємствам для забезпечення необхідного рівня фінансової стійкості, перш за все, слід звернути увагу на застосування власних резервів, а саме: пошук шляхів збільшення обсягів виробництва продукції; впровадження заходів щодо жорсткої економії ресурсів (застосування механізмів бюджетування, удосконалення технологічних процесів); покращення розрахункової дисципліни з метою зменшення обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості; вдосконалення маркетингової політики (пошук нових клієнтів, вихід на зовнішні ринки, постійний аналіз дій конкурентів та ін.).

Крім того, підприємства повинні вимагати від держави відповідної допомоги у вигляді сприяння щодо отримання комерційних кредитів та іноземної фінансової допомоги, коригування податкового законодавства, надання певних фінансових пільг. Все це дозволить покращити не лише фінансову стійкість підприємства, але й його ліквідність, платоспроможність та ділову активність.

Аналізуючи вище викладене, можна відзначити, що вибір підходу для аналізу фінансової стійкості підприємства в умовах війни повинен враховувати співвідношення цієї категорії з іншими характеристиками фінансового стану – ліквідністю, платоспроможністю, діловою активністю, прибутковістю. У цьому випадку фінансову стійкість слід розглядати, як здатність підприємства забезпечити нормальний режим діяльності у відповідності до найбільш суттєвих характеристик, тобто як здатність підприємства забезпечити стабільні показники діяльності й ефективно адаптуватися до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Досліджуючи фінансову стійкість окремих підприємств недоцільно використовувати лише фінансові коефіцієнти стійкості, тому що в умовах військових дій відбувається суттєве обмеження доступу до залучених коштів, внаслідок чого значення майже усіх коефіцієнтів фінансової стійкості будуть автоматично покращуватися та все це не буде відповідати реальному стану

речей. Також для оцінки ступеня фінансової стійкості підприємства доцільно використовувати математичні моделі, насамперед ті, які дозволяють певною мірою нівелювати вплив зовнішніх чинників.

Список використаних джерел

1. Данилишин Б. Шлях до перемоги: ситуація на фінансових ринках. URL: https://lb.ua/blog/bogdan_danylysyn/518650_shlyah_peremogi_situatsiya.html.
2. Дерев'янка А. Головна задача – вистояти. Що турбує бізнес в Україні під час війни. РБК – Україна. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/glavnaya-zadacha-vystoyat-bespokoit-biznes-1655831867.html>.
3. Жаліло Я. Як забезпечити стійкість економіки в умовах війни. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/03/6/683364>.
4. Захарченко П. В., Гриценко М. П. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Бердянськ : Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2018. 224 с.
5. Неізнана О. В., Григоруک А. А., Литвин Л. М. Сучасні інструменти підтримки фінансової стійкості України в умовах воєнного стану. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1401>.

ОСИПЕНКО С. О., канд. екон. наук, старш. викладач,
Мелітопольський державний педагогічний
університет ім. Богдана Хмельницького,
м. Запоріжжя

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО СТАНУ

З початком широкомасштабного вторгнення Росії в Україну органи місцевого самоврядування, як і вся держава в цілому, зіткнулись з новими викликами і проблемами, вирішення яких, в першу чергу, потребує додаткових фінансових ресурсів. Від наповнення місцевих бюджетів на сьогоднішній день залежить не лише забезпечення життєдіяльності та розвиток територіальних

громад, а й допомога збройним силам України, територіальній обороні, підтримка місцевого населення та внутрішньо переміщених осіб, ліквідація наслідків вторгнення тощо.

Відповідно в умовах воєнного стану надзвичайно важливим є забезпечення оперативного, безперервного та повного виконання місцевих бюджетів. З цією метою центральними органами влади було прийнято низку змін у бюджетне законодавство, що дозволило своєчасно та оперативно реагувати на фінансові потреби місцевих органів самоврядування.

Таблиця 1 – Доходи місцевих бюджетів в період з січня по серпень 2022 р.

Області	Доходи		
	план, млн грн	факт, млн грн	виконання, %
Вінницька	20771,8	13239,0	63,7
Волинська	13300,2	9033,0	67,9
Дніпропетровська	57971,0	37219,0	64,2
Донецька	26216,2	13870,1	52,9
Житомирська	16369,0	10847,7	66,2
Закарпатська	14778,1	10196,6	68,9
Запорізька	24556,9	13408,7	54,6
Івано-Франківська	16943,4	11144,1	65,7
Київська	30869,0	18902,2	61,2
Кіровоградська	12804,5	8060,0	62,9
Луганська	9024,6	4746,4	52,5
Львівська	36734,0	25069,7	68,2
Миколаївська	14794,3	9829,3	66,4
Одеська	33721,6	21596,8	64,0
Полтавська	24149,2	15663,5	65,8
Рівненська	14531,3	9913,3	68,2
Сумська	13793,4	8224,8	59,6
Тернопільська	12210,5	7925,3	64,9
Харківська	37840,2	20555,1	54,3
Херсонська	12166,4	5580,0	45,8
Хмельницька	16106,3	10686,5	66,3
Черкаська	15903,5	10157,6	63,8
Чернівецька	9980,9	6726,8	67,3
Чернігівська	13208,6	7762,7	58,7

В результаті внесення змін в бюджетне законодавство та прийняття ряду управлінських рішень місцевою владою на 01.08.2022 р. спостерігається профіцитність всіх зведених обласних бюджетів (табл. 1). При цьому слід

зауважити, що для державного бюджету є характерним зростання дефіциту. Але профіцитність місцевих бюджетів в даному випадку обумовлена не фактичним зростанням надходжень до місцевих бюджетів, а «замороженням» видатків спеціальних фондів, згортанням інфраструктурних проєктів, заборгованістю по низці виплат через відміну захищених статей видатків бюджету на час воєнного стану, оптимізацією фінансів комунальних підприємств тощо.

Щодо плану виконання доходної частини місцевих бюджетів, то лише в тих областях де відбувались бойові дії та які частково або повністю окуповані дохідна частина виконана менше ніж на 60% від запланованого обсягу. У всіх інших регіонах середні показники виконання доходної частини місцевих бюджетів знаходяться на рівні 2021 р., що свідчить про ефективність проведених стабілізаційних заходів. Проте ефективність цих заходів носить короткостроковий характер і відповідно в подальшому доцільно переглянути підходи щодо формування доходної частини місцевих бюджетів.

Список використаних джерел

1. Показники доходів і витрат місцевих бюджетів станом на серпень 2022 року. URL: <https://openbudget.gov.ua/local-budget?id=26000000000>.

ОСИПЕНКО С. О., канд. екон. наук, старш. викладач,
ПОКОТИЛО М. С.,
Мелітопольський державний педагогічний
університет імені Богдана Хмельницького,
м. Запоріжжя

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Сьогодні, коли Україна переживає тяжкі часи, ще більшої актуальності набуває питання раціонального витрачання бюджетних фінансових ресурсів, які завжди є обмеженими. Вирішенням даної проблеми є ефективне управління

державними та місцевими бюджетами, тобто бюджетний менеджмент.

Бюджетний менеджмент – це сукупність взаємопов'язаних дій (управлінських функцій), прийомів, методів, що направлені на керування бюджетними потоками, бюджетними ресурсами, централізованим фондом грошових коштів держави, основним фінансовим планом держави, бюджетною системою країни з метою досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку суспільства та якісного виконання державою свої функцій [1, с. 10].

Головною метою бюджетного менеджменту в сучасних реаліях є забезпечення ефективного та раціонального використання коштів державного та місцевих бюджетів, а також забезпечення максимально можливого соціального і економічного ефекту від використання постійно обмежених бюджетних ресурсів.

Відповідно на сьогоднішній день бюджетний менеджмент доцільно розглядати як складу багаторівневу систему (рис. 1).

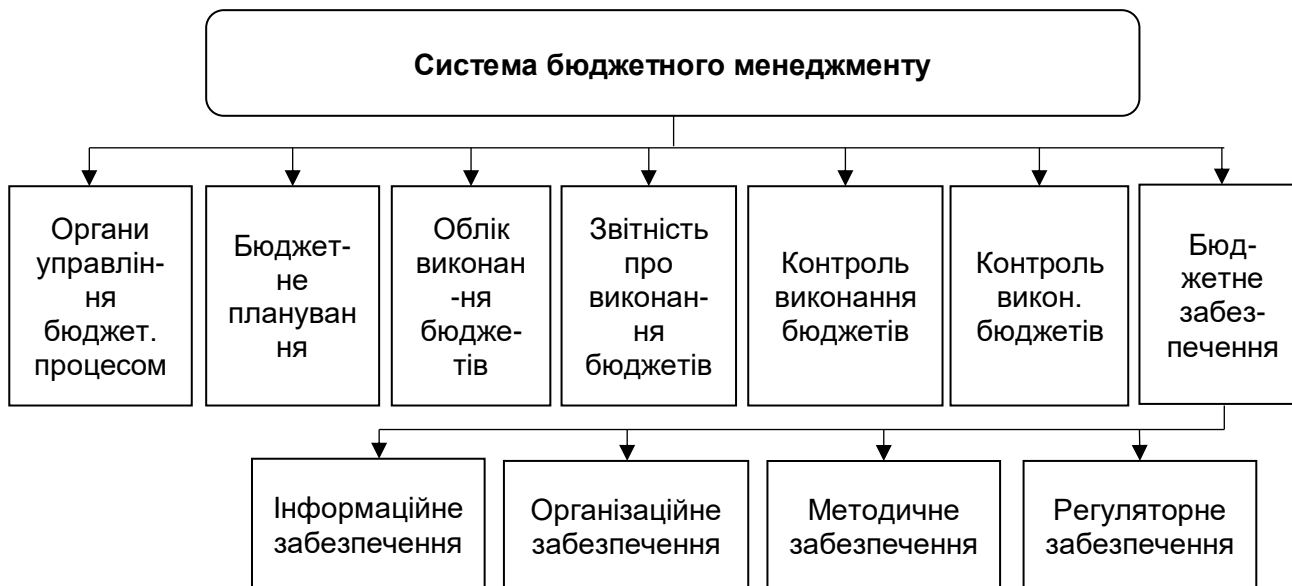


Рисунок 1 – Компонентна модель сучасної системи бюджетного менеджменту

Так характерною особливістю сучасної системи бюджетного менеджменту є те, що в межах бюджетного процесу виникає тісний

взаємозв'язок між всіма складовими даної системи в результаті чого стає можливим досягти результативного управління фінансовими ресурсами на державному та місцевих рівнях.

Сучасна модель бюджетного менеджменту передбачає дотримання ряду правил формування та використання бюджетних коштів на основі загальноприйнятих принципів, які базуються на демократичних цінностях громадського суспільства та відповідають ринковій економіці. Проте, слід відмітити, що на сьогоднішній день деякі принципи і правила бюджетного менеджменту є лише продекларованими в нормах бюджетного законодавства і їх виконання можна вважати формальним. В першу чергу це стосується таких складових системи бюджетного менеджменту, як інформаційне забезпечення та регуляторне забезпечення. При цьому зауважимо, що в умовах військового стану змінити підходи до означених проблем дуже складно.

Список використаних джерел

1. Бюджетний менеджмент : навч. посіб. в схемах і таблицях / С. В. Качула, Л. В. Лисяк, О.В. Добровольська. Дніпро : Монолит, 2022. 200 с.

ЩЕБЛИКІНА І. О., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОСОБЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА В КРИЗОВИХ УМОВАХ

Одним з завдань фінансової політики підприємства виступає пошук нових клієнтів, як всередині країни, так і за кордоном, а також збільшення штату співробітників, закупівля засобів виробництва та нового обладнання. І від успішної реалізації цих завдань залежить розвиток підприємства загалом.

Впровадження операційного аналізу, як механізму підвищення ефективності підприємства, можна застосувати на підприємстві. Операційною

фінансовою політикою можна вважати фінансову політику саме в операційній діяльності. Інструментом операційної політики виступає операційний аналіз підприємства. Використовуючи аналіз операційної та поточної діяльності підприємства, до яких відносять такі методи аналізу, що відповідають цілям та предмету підприємства, що прямо не відносять до фінансової та інвестиційної діяльності [1].

За допомогою операційного важеля, левериджа, який також називають «господарський важіль» та «виробничий важіль», можна впливати на фінансовий результат діяльності підприємства. Його використовують задля вирішення завдань по зростанню прибутку шляхом маніпулювання та збільшення або зменшення постійних витрат, і в залежності від цього можна обчислити відсоток зростання прибутку. Часткою постійних витрат у загальних визначається операційний важіль. Прогнозувати рівень прибутку можна використовуючи леверидж в аналізі, в залежності від зміни обсягу, при певному рівні постійних витрат.

Чим більша питома вага постійних витрат у загальній їх сумі, тим менше виручка від продажів, через це змінюється обсяг продажів шляхом зміни витрат. Саме це показує вплив операційного важеля. Чим більше рівень постійних витрат, тим більше сила впливу операційного важеля. Оскільки маржинальний дохід, виключаючи змінні витрати, залишає у своєму складі постійні витрати, його співвідношення з прибутком буде відбивати силу впливу операційного важеля.

З метою вдосконалення фінансових механізмів політики підприємства, можна використовувати механізм управління, впроваджуючи такі три основні системи [1]:

- прогнозування певного рівня забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами та результативності його діяльності та використання ресурсів;
- поточне планування результативності діяльності та рівня забезпеченості ресурсами підприємства;
- оперативне планування рівня забезпеченості підприємства ресурсами та ефективності його діяльності.

Першій системі, що реалізується шляхом розробки політики використання

та формування рівня забезпечення фінансовими ресурсами підприємства та результативності його діяльності, притаманний період не більше трьох років.

Другій системі притаманна реалізація у вигляді розробки поточних планів з усіх можливих аспектів формування та використання забезпеченості фінансовими ресурсами, період цієї системи займає один рік.

Третя система реалізується за допомогою розробки та виконання бюджетів основних питань з формування та ефективності підприємства, формується місяць або квартал. Кожна з цих систем реалізується у певній послідовності та взаємозв'язку.

Список використаних джерел

1. Гудзь О. Є., Стецюк П. А., Навроцький С. А., Алексійчук В. М. Науково-методичне забезпечення формування та реалізації фінансової політики підприємства. *Accounting and Finance*, 2013. № 2. С. 69–86.

ЩУСЬ С. М., здобувач PhD,
ЧЕРЕП А. В., д-р екон. наук, проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТУВАННЯ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах військового часу в економіці ключовою проблемою є криза неплатежів. Саме тому слово «банкрутство» лунає з кожним днем усе частіше, і все більшій кількості підприємств доводиться стикатися з цією проблемою. Питання реструктуризації і банкрутства в кризовій економічній ситуації, яка склалася в Україні, набувають особливого значення, що пов'язано з хронічним станом неплатоспроможності, нерентабельності, збитковості суб'єктів підприємницької діяльності, порушенням господарських зв'язків.

Актуальність і практична значущість цієї теми зумовлені рядом причин.

По-перше, сьогодні в економіці ключовою проблемою є криза неплатежів і принаймні половину підприємств слід було б оголосити банкрутами, а вилучені кошти перерозподілити на користь ефективних виробництв, що, поза сумнівом, сприяло б оздоровленню ринку. По-друге, з проблемою банкрутства підприємств юристам доводиться з кожним днем стикатися все частіше, а літератури, що детально висвітлює це питання, поки недостатньо.

Невід'ємною частиною ринкового господарства є інститут банкрутства. Він є потужним стимулом ефективної роботи підприємницьких структур, гарантуючи одночасно економічні інтереси кредиторів і держави як загального регулятора ринку [1].

Проведенню реструктуризації обов'язково передуює аналіз економічного стану підприємств, що дає можливість визначити причини фінансово-економічних проблем підприємства, його нерентабельності, збитковості. Найчастіше на основі аналізу фінансово-господарських показників діяльності підприємства, результатів оцінювань потенційних можливостей виробництва, оцінювання технічного рівня і якості продукції, що випускається, а також за наслідками маркетингових досліджень становища на товарних ринках можна зробити достатньо об'єктивний висновок про необхідність проведення реструктуризації, а також про можливі форми і методи її проведення [2].

Слід зазначити, що в українській економіці багато підприємств, які стоять на межі банкрутства, одне з таких – ВАТ «РОСКО», де проходить процедура санації з метою оздоровлення або визнання його банкрутом. Джерелами інформації для проведення розрахунків економічних показників і виявлення ознак неплатоспроможності чи банкрутства на цьому підприємстві є вибіркові показники з документів фінансової звітності підприємства. Слід зазначити, що підприємство має надкритичну неплатоспроможність, на яку впливає розмір кредиторської та дебіторської заборгованості.

Наведемо основні показники платоспроможності аналізованого підприємства.

Поточна платоспроможність (Пп). При наявності простроченої кредиторської заборгованості – це різниця між сумою наявних у підприємства грошових коштів, їх еквівалентів та інших високоліквідних активів і його

поточними зобов'язаннями. На нашому підприємстві, він дорівнює -2406446 тис. грн.

Результат алгебраїчної суми зазначених статей балансу свідчить про поточну неплатоспроможність ВАТ «РОСКО», тобто сум грошових коштів та високоліквідних активів недостатньо для погашення поточного боргу, таким чином, ВАТ «РОСКО» -це підприємство-боржник.

2. Коефіцієнт покриття – характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів і визначається як відношення суми оборотних коштів до загальної суми поточних зобов'язань за кредитами банку, інших позичених коштів і розрахунків з кредиторами. Нормативне значення коефіцієнта дорівнює 1,5. На нашому підприємстві, він дорівнює 0,341. Таким чином, коефіцієнт покриття є меншим від нормативного значення. Це свідчить про недостатність оборотних коштів у ВАТ «РОСКО» для погашення своїх боргів.

3. Коефіцієнт забезпечення власними засобами – характеризує наявність власних оборотних коштів у підприємства, необхідних для його фінансової стійкості, і визначається як відношення різниці між обсягами джерел власних та прирівняних до них коштів і фактичною вартістю основних засобів та інших необоротних активів до вартості наявних у підприємства оборотних активів – виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, грошових коштів, дебіторської заборгованості та інших оборотних активів. Нормативне значення коефіцієнта дорівнює 0,1. На нашому підприємстві, він дорівнює - 2,115. Таким чином, коефіцієнт забезпечення власними засобами є меншим від нормативного значення, що свідчить про недостатність власних оборотних коштів, необхідних для фінансової стабільності підприємства.

4. Критична неплатоспроможність. Ознаки критичної неплатоспроможності, що відповідають фінансовому стану потенційного банкрутства, наявні, якщо на початку і в кінці звітного періоду (кварталу), що передував поданню заяви про порушення справи про банкрутство, наявні ознаки поточної неплатоспроможності, а коефіцієнт покриття (K_p) і коефіцієнт забезпечення власними засобами (K_z) у кінці звітного кварталу менші, ніж їх нормативні величини – 1,5 і 0,1, відповідно: $K_p = 0,341$ та $K_z = -2,115$. Тобто

фактичні коефіцієнти свідчать про критичну неплатоспроможність ВАТ «РОСКО», а це відповідає фінансовому стану потенційного банкрутства.

Проаналізувавши показники фінансового стану ВАТ «РОСКО», можна зробити висновок, що підприємство є нестабільним. Для погашення боргів перед кредиторами необхідно провести оздоровлення підприємства, розробити ряд заходів, спрямованих на покращення фінансової ситуації: Одним з них можна вважати санацію підприємства.

Заходи щодо відновлення платоспроможності боржника:

– оптимізацію виробничо-господарської діяльності, тобто: введення режиму економії витрат, відмову від зайвих площ, земельних ділянок, споруд та обладнання, що не використовуються, реалізацію цього майна, у тому числі й основних засобів, які не будуть використовуватись у виробничому процесі, тощо;

– реструктуризація кредиторської заборгованості;

– використання наявних трудових, матеріальних, соціальних, адміністративних резервів підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок досягнень НТП.

Перелічені заходи відображають зацікавленість кредиторів, органу, уповноваженого управляти державним майном, контрагентів ВАТ «РОСКО» у продовженні діяльності боржника як суб'єкта господарювання. Тільки при комплексному застосуванні цих заходів можливе досягнення головної мети санації боржника – відновлення його платоспроможності.

Ґрунтуючись на вищезазначеному, можна зробити висновок, що діагностика банкрутства підприємства є одним з інструментів, який дає змогу аналізувати діяльність підприємства з метою виходу його зі складної фінансової ситуації.

Список використаних джерел

1. Паянок Т. М., Морозюк А. М. Переваги застосування можливостей «Ю-Контрол» в аналізі ринку. *Вплив інноваційних змін на розвиток суспільства: економіко-правові та соціально-гуманітарні аспекти* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної on-line конференції здобувачів вищої освіти

і молодих учених. Житомир : Житомирська політехніка (14 травня 2020 року), 2020. С. 509–510.

2. Гуляева Т., Ільїна І. Оцінка взаємозв'язку економічних показників з ефективністю виробництва. *АПК: економіка, управління*. 2017. № 1. С. 62.

СЕКЦІЯ 5

МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ТА СИСТЕМ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

CHYZHEVSKA T., kand. nauk fiz. i mat., doc.,
Liceum Ogólnokształcące Nr XV im. mjr. Piotra Wysockiego,
m. Wrocław

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ АГРОХОЛДИНГОМ НА ОСНОВІ ПЛАТФОРМИ «BAS АГРО. ERP»

Висвітлення проблем пов'язаних з причинами виникнення, оцінкою ефективності та результативності діяльності, прогнозами розвитку агрохолдингів знайшло відображення у працях В. Г. Андрійчука, С. І. Дем'яненка, О. О. Єранкіна, Д. М. Рилька, В. В. Гончарова, В. Є. Дементьева, Т. Келлера та ін. [1]. Однак залишається невирішеним питання вибудови ефективної стратегії управління в агрохолдингах, яка, по-перше, була б доступною для всіх ланок управління, по-друге, спрямовувалася на ефективне ведення бізнесу, по-третє, узгоджувалася з цілями та завданнями аграрної політики держави.



Рисунок 1 – Реалізація підзадач аналізу та управління методами платформи «BAS АГРО. ERP»

Можливості прикладного рішення «BAS АГРО. ERP» досить повно описують специфіку функціонування агрохолдингу та практично повністю автоматизують облік господарської діяльності в ньому. Однак прикладне рішення не охоплює такі сфери, як прогнозування та формування рекомендацій в сфері управління запасами та закупками з використанням методів інтелектуального аналізу даних, автоматизацію контролю та виконання елементарних управлінських задач методами бізнес-процесів (рис. 1).

На рис. 2 наведено результати моделювання для визначених послідовностей активації концептів моделі. Бачимо, що вплив ІС проявляється у зниженні собівартості на 12% за рахунок зменшення її приросту.

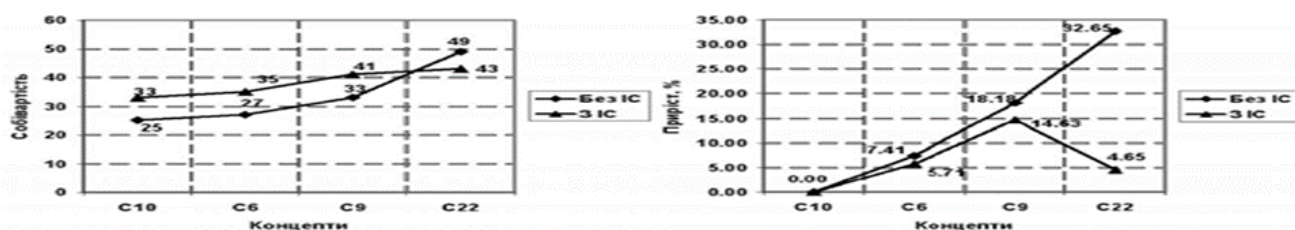


Рисунок 2 – Зміна та приріст зміни собівартості продукції при використанні ІС

В роботі проведено аналіз економічної ефективності впровадження інформаційної системи (ІС) на основі когнітивного моделювання її впливу на виробничу систему підприємства [2]. Вибір саме такого інструментарію зумовлений там, що частина факторів впливу є не кількісними, а якісними показниками.

Це забезпечується впливом ІС на такі показники, як: норми витрат сировини, матеріалів та праці, зменшенні ціни та кількості СтаМ (наприклад, за рахунок вибору постачальників та оптимізації партій постачань), зменшення витрат на ремонти обладнання (наприклад, за рахунок оптимізації ресурсів, що використовуються для ремонтів), зменшення кількості робітників (за рахунок підвищення кваліфікації).

Список використаних джерел

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / за

ред. М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. 1000 с.

2. Zakhovalko T. Environmental and economic potential dynamics of farming research by cognitive modeling. *Journal L'Association 1901 «SEPIKE»*. Poitiers, France, 2014. Ausgabe 6. P. 205–209.

ВІТЛІНСЬКИЙ В. В., д-р екон. наук, проф.,
СЛАБКО М. В., аспірант,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ІТ-ГАЛУЗІ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ З УРАХУВАННЯМ РИЗИКІВ

На ринку праці все більшої популярності набуває тренд на перехід до віддаленої форми роботи. Ця тенденція набуває значних масштабів і є каталізатором у процесі трансформації відносин між роботодавцем та найманим працівником із початком пандемії COVID-19. Окрім того, ринок праці в Україні зазнав значних змін та перейшов у стан невизначеності та зумовлених цим ризиків із початком військової агресії проти України.

Хоча офіційна статистика Держстату за 2022 щодо безробіття відсутня, відповідне оцінювання приводить, зокрема, соціологічна група «Рейтинг». Згідно з оцінюванням цієї групи, внаслідок війни 41% громадян України втратили можливість працювати. Серед тих, хто має роботу – 24% працюють частково або віддалено [1].

Виключенням не стала й ІТ-сфера, хоча працівники ІТ відносно менше постраждали через війну, зокрема, через здатність швидко адаптуватись до нових реалій і все ще високий попит на ІТ-послуги як вітчизняних, так і зарубіжних компаній. За даними DOU.ua, лише 6% українських ІТ-фахівців втратили роботу і близько 7% працюють у режимі часткової зайнятості [2].

Одним із важливих чинників, які сприяють збереженню робочих місць у

сфері ІТ, є законодавство, зокрема, Гіг-контракти, які дозволяють сторонам самостійно обирати формат та умови співпраці. Аналогічно трудовому договору, є можливість передбачити відпустку (щорічна оплатна пауза щодо надання послуг). Також працівник отримує оплату лікарняних, «декретну» відпустку, додаткові бенефіти у вигляді компенсації курсів, занять спортом, страховок тощо, що не передбачається трудовим договором. Гіг-контракт передбачає такі ж податкові умови, що й для ФОП на спрощеній системі оподаткування 3-ї групи, але додається 1,5% військового збору. Крім того, з'являється прописана в контракті можливість працювати віддалено, без додаткових оформлень та погоджень [3].

Ризиками такої організації праці є, по-перше, відсутність практичного досвіду роботи в форматі Гіг-контрактів, а також, класичний ризик, пов'язаний із віддаленою роботою – оцінювання ефективності праці.

Вирішення проблеми оцінювання ефективності роботи працівників, які працюють дистанційно, полягає, зокрема, в розробці математичних моделей та програмного продукту, який, зокрема, дозволить [4; 5]:

- ставити цілі працівникам на певний період;
- оцінювати процес виконання ними завдань;
- підтримувати зворотній зв'язок;
- враховувати професійні якості працівника з метою визначення його потенціалу.

В попередніх наших дослідженнях, зокрема в [5], описувався процес постановки та оцінювання цілей за допомогою карт ефективності – документів, у яких міститься інформація про поставлені цілі та підтверджується їх виконання.

В контексті подальших досліджень, нами планується розробка математичних моделей та відповідного цифрового хмарного сервісу, за допомогою якого підприємство матиме більшу змогу оперативно оцінювати ефективність своїх працівників, які працюють дистанційно.

В результаті застосування даного сервісу, для фахівця будуть своєчасно окреслені його цілі та завдання на визначений період виконання, з глибоким розумінням пріоритетності, а також очікуваної винагороди, а для керівника –

можливість каскадувати та делегувати частину завдань між багатьма працівниками, оперативно визначати ефективність роботи своїх підлеглих та управляти даним процесом.

Список використаних джерел

1. Дев'яте загальнонаціональне опитування: соціально-економічні проблеми під час війни (26 квітня 2022). Соціологічна група РЕЙТИНГ. URL: <https://cutt.ly/oMtHjzy> (дата звернення: 28.09.2022).
2. Ринок праці під час війни. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/job-market-during-wartime> (дата звернення: 30.09.2022).
3. Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні : Закон України від 15.07.2021 № 1667-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1667-20#Text> (дата звернення: 30.09.2022).
4. Kaplan Robert S., Norton David P. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. Boston : Harvard Business Review Press, 1996. 322 p.
5. Вітлінський В. В., Слабко М. В. Оцінювання ефективності роботи працівників підприємства. *Наукові записки Національного Університету «Острозька Академія»*. Серія Економіка. 2021. № 20 (48). С. 134–140.

ДАНИЛЬЧУК Г. Б., канд. екон. наук, доц.,

МАХАРИНЕЦЬ Т. О.,

ФІЛОНЕНКО І. О.,

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького,

м. Черкаси

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ COVID-19 ТА ВІЙНИ В УКРАЇНІ НА ДИНАМІКУ СВІТОВИХ ФОНДОВИХ РИНКІВ МЕТОДОМ ЛОКАЛЬНОГО АДФ

Швидке поширення пандемії COVID-19 сколихнуло світову спільноту та змінило реалії світу. Ця глобальна подія зіткнула людство з абсолютно новим досвідом. Пандемія зумовила спад світової економіки, зниження обсягів торгівлі

та спровокувала зростання цін на товари і послуги. Світові фондові ринки зазнали найбільшого падіння з 1987 року. Так і не зумівши в повному обсязі відновитися після пандемії, світ зіштовхнувся з новим викликом. Можливо світова економіка стоїть на порозі нової кризи, пов'язаної з вторгненням країни-агресорки Росії на територію України.

Метою дослідження є моделювання впливу таких кризових явищ як COVID-19 та війна в Україні на світові фондові ринки методом локального АДФ. У роботі аналізувалися фондові ринки США, Великої Британії, Польщі, країн Балтії та Росії за період з 01.01.2017 р. по 13.09.2022 р. Розрахунки проводились у середовищі MATLAB з використанням процедури рухомого вікна. Параметри розрахунку: ширина вікна – 100 точок, крок вікна – 10 точок.

На рис. 1 наведено порівняльну динаміку фондових індексів досліджуваних країн. Стрілками зазначено періоди 2000 р. (початок пандемії) та 2022 р. (початок війни в Україні). Аналіз рис. 1 свідчить, що з початком пандемії всі фондові ринки (а відповідно і економіка) відреагували на цю кризу стрімким падінням індексів. У 2022 р. стрімке падіння характерне для фондових ринків Росії, Польщі та країн Балтії.

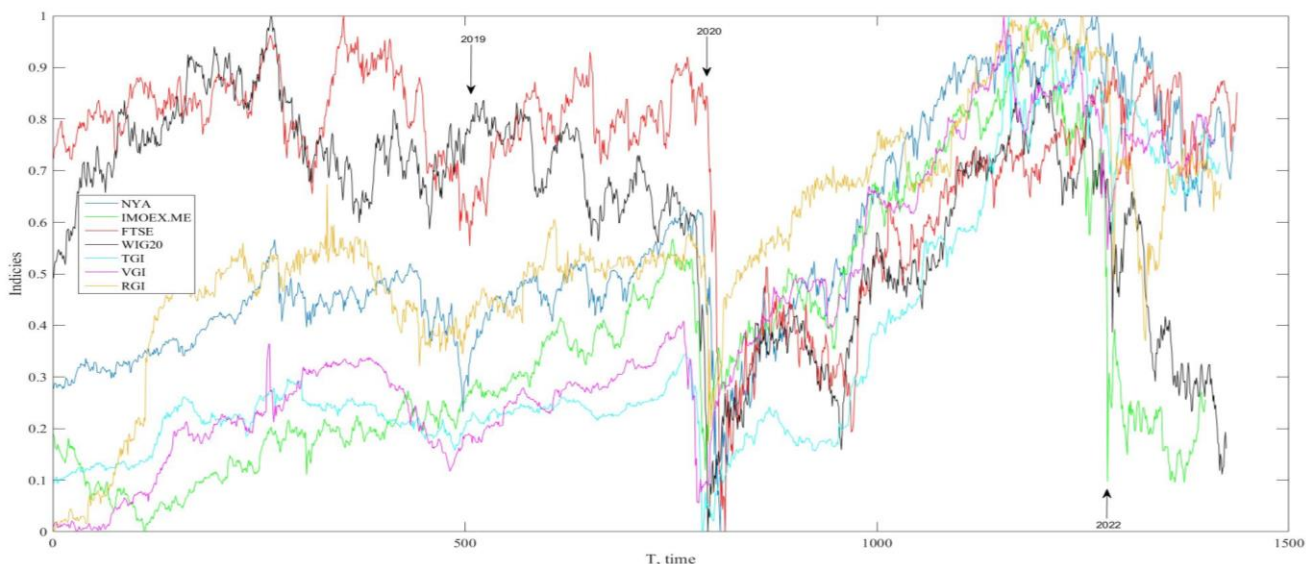


Рисунок 1 – Порівняльна динаміка індексів фондових ринків

На рис. 2 наведено результати розрахунків та порівняно динаміку локального коефіцієнта Херста та вихідних рядів (на прикладі двох країн).

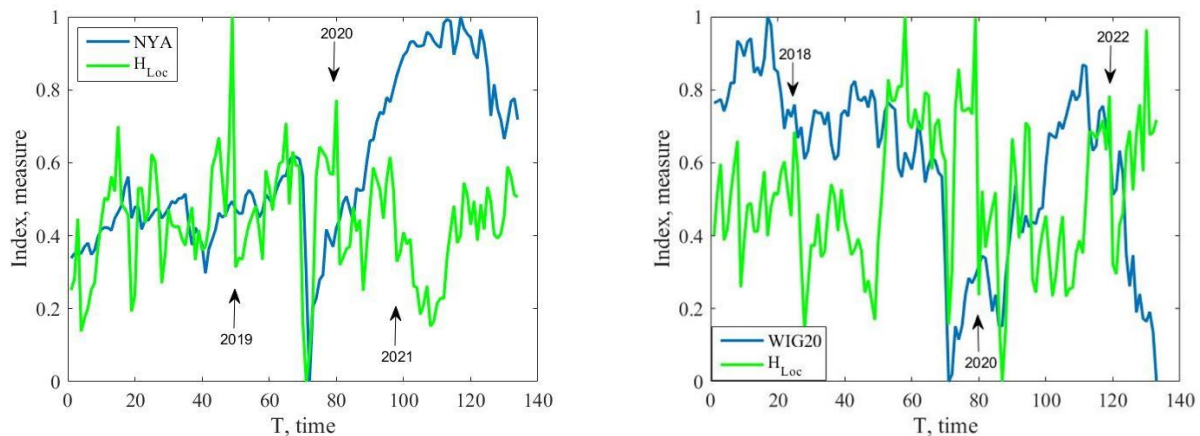


Рисунок 2 – Порівняльна динаміка вихідних рядів фондових ринків США (зліва) і Польщі (праворуч) та локальних коефіцієнтів Херста

Рис. 2 (як і інші результати дослідження) демонструє, що реакція на пандемію виявляється для всіх фондових ринків. А останні події в Україні суттєво вплинули на фондові ринки Польщі та країн Балтії. При цьому розвинені ринки США і Великобританії суттєвих потрясінь не зазнали.

Отже, за результатами моделювання можемо зробити висновок, що кризи різної природи мають істотний вплив на світові фондові ринки. Реакція на пандемію простежується на всіх досліджуваних ринках. Щодо війни в Україні, то суттєвий вплив спостерігається на ринках тих країн, які географічно є ближчими до країни-агресора.

КАРЧЕВСЬКИЙ Є. Б.,
 МАКСИШКО Н. К., д-р екон. наук, проф.,
 Запорізький національний університет,
 м. Запоріжжя

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ ЛОГІСТИКИ ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ НА БАЗІ МЕТАЕВРИСТИК

Світовий та вітчизняний огляд наукових праць та літературних джерел свідчить, що мета логістики вважається досягнутою у випадку доставки ресурсів своєчасно, у визначене місце, кількісно, якісно та за мінімальних витрат.

З огляду на оптимізацію логістичних функцій та операцій, і, як наслідок – досягнення мети логістики, важливим аспектом постає вибір сучасних транспортних засобів для здійснення перевезень вантажів [1].

Операції із застосуванням транспортних засобів зазвичай становлять найбільші витрати в сукупних логістичних витратах, що зумовлене закупівлею пального та мастильних матеріалів, належною організацією сервісного обслуговування транспортних засобів, у тому числі своєчасного та комплексного виконання усіх видів технічного обслуговування. Через це у світі стрімко розвивається концепція впровадження електромобілів. При цьому змінюються уявлення про можливості автомобіля з електричним приводом не лише як індивідуального засобу для пересування, а й транспорту, який набуває актуальності в галузі логістики та вантажних перевезень (рис. 1).

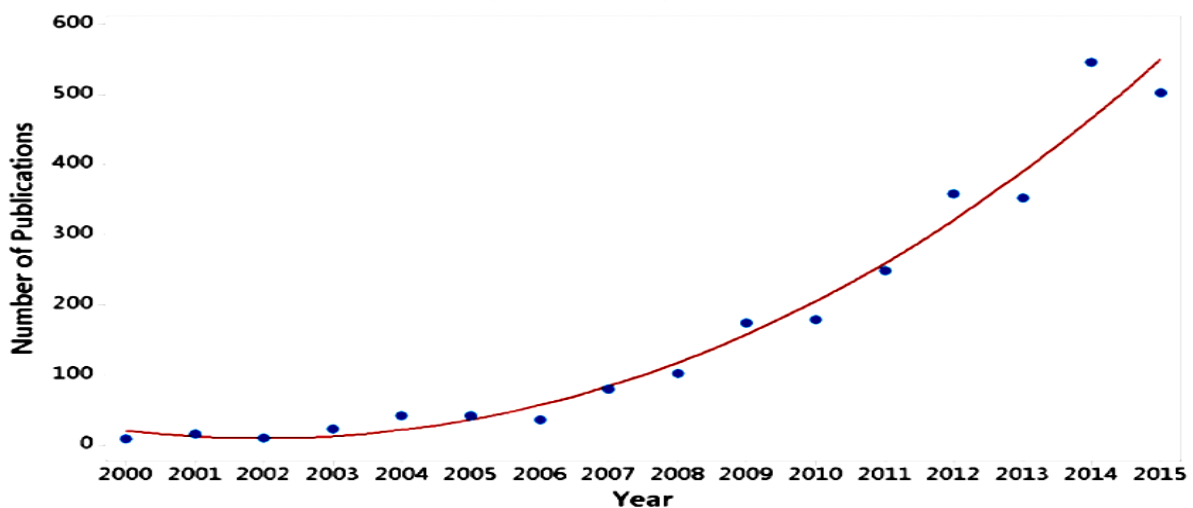


Рисунок 1 – Динаміка кількості публікацій, пов'язаних з електромобілями, опублікованих у журналах, індексованих у Scopus [2]

Транспортування електромобілями призводить до суттєвих змін існуючої транспортної системи, що забезпечують зниження викидів парникових газів. Проте, основними перешкодами розвитку транспортування електромобілями є обмежений запас ходу та велика вартість. Це призводить до необхідності вирішення економічних проблем в сфері логістики електромобілів.

На сьогодні виділяють [3] п'ять основних областей оптимізації, що стосуються використання електромобілів: оптимізація конструкції, управління

енергоспоживанням, оптимальне управління транспортним засобом, оптимізація зарядки/розрядки, маршрутизація при використанні електромобілів.

У роботі розглянуто постановки та сучасний інструментарій моделювання та оптимізації в сфері логістики електромобілів. У результаті обрано та обґрунтовано методологію вирішення економічних проблем логістики електромобілів, що базується на використанні метаевристик. Переваги методології сприятимуть удосконаленню існуючого інформаційного забезпечення суб'єктів господарювання з метою підвищення їх економічної ефективності.

Список використаних джерел

1. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії : підручник. Львів : НУ «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2004. 416 с.

2. Juan A., Faulin J., Grasman S., Rabe M., Figueira G. A review of Simheuristics: Extending metaheuristics to deal with stochastic optimization problems. *Operations Research Perspectives*. Vol. 2, 2015. pp. 62–72.

3. Aala Kalananda Vamsi Krishna Reddy, Komanapalli Venkata Lakshmi Narayana. Meta-heuristics optimization in electric vehicles an extensive review. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*. Vol. 160, 2022. 112285.

КУРКУЛА С. Г.,
МАКСИШКО Н. К., д-р екон. наук, проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ НА РИНКУ ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ КИТАЮ

Політика розвинених країн щодо трансформації паливно-енергетичного ринку свідчить про те, що один з основних споживачів енергії – транспорт – почав швидко рухатися в напрямі скорочення споживання викопного палива. Найважливішою ознакою змін у цьому процесі стало збільшення виробництва

електромобілів, що зростає на тлі великих очікувань незадоволеного попиту.

Автомобільний ринок є об'єктом, що розвивається досить стрімко, а значення транспортного бізнесу для світової економіки та економіки окремих країн невідомо зростає. За оцінками рейтингового агентства Bloomberg, менш ніж за двадцять років, до 2040 року продажам електромобілів належатиме 2/3 світового авторинку [1]. Тому дослідження характеру динаміки ринку електромобілів представляє суттєвий науковий та практичний інтерес.

Загальну динаміку обсягів продажу електромобілів в Китаї з січня 2016 по червень 2022 року зображено на рис. 1. На графіку чітко видно тенденцію до зростання, а також наявність циклічності.

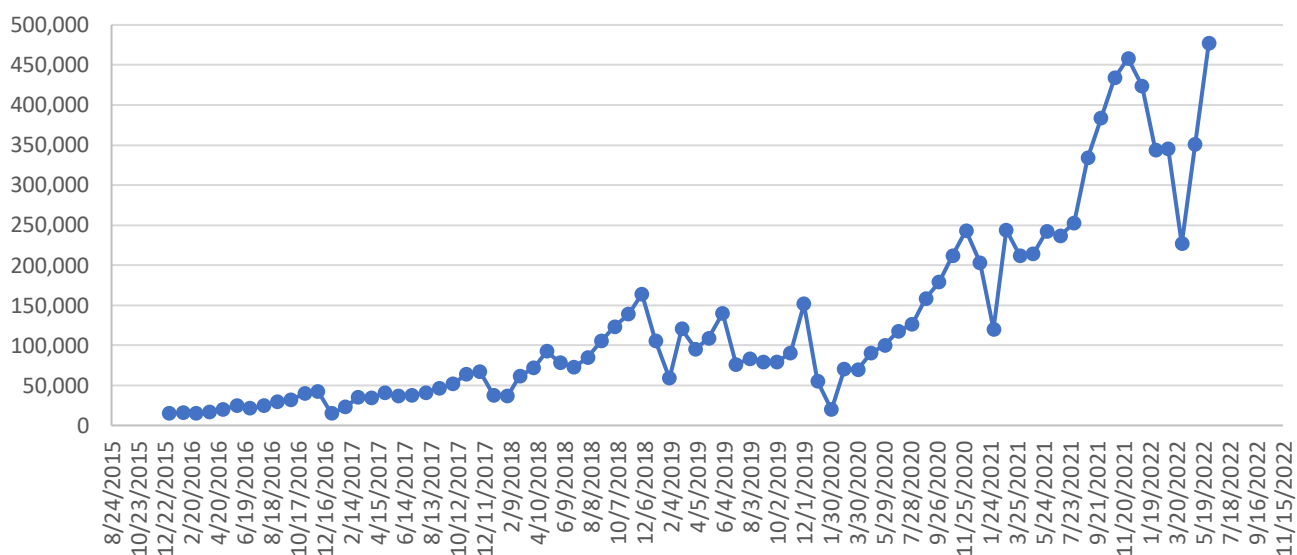


Рисунок 1 – Обсяг продажів електромобілів в Китаї з січня 2016 по червень 2022 року [2]

Для подальшого аналізу можна виділити п'ять популярних виробників електромобілів, які у досліджуваній період розподіляють між собою 37,5% ринку: BYD, Mercedes-Benz, Roewe, Geely, Chery. Щодо інших виробників, які мають досить велику частку в загальному обсязі продажів, то вони розпочали масові продажі своїх електромобілів пізніше січня 2016 року, та мають недостатню довжину часового ряду для якісного проведення його аналізу.

Загальну структуру розподілу ринку виробниками автомобілів з електродвигунами представлено на рис 2.

Впродовж шести років поспіль з 2012 по 2017 рік річний темп зростання обсягу ринку становив не менше 45% [3]. А у 2020, за даними Міжнародного енергетичного агентства ІЕА [4], на ринок Китаю приходилося майже 45% світових продажів.

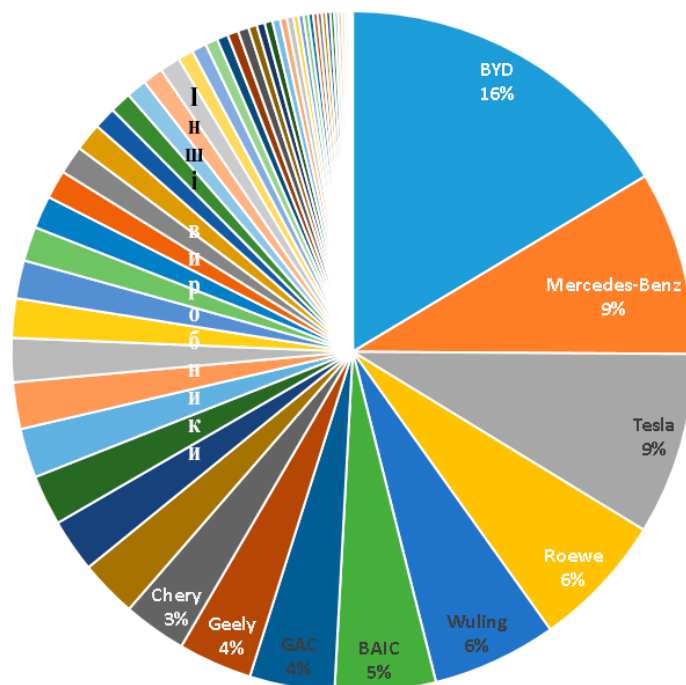


Рисунок 2 – Структура розподілу ринку електромобілів Китаю між виробниками [2]

Таким чином, дослідження динаміки розвитку ринку електромобілів у Китаї є необхідним як основи для подальших досліджень на ринках інших країн.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт компанії Bloomberg. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-08-09/at-least-two-thirds-of-global-car-sales-will-be-electric-by-2040?srnd=markets-vp&sref=fgHqaWRV>.
2. Мережеве видавництво «Китайские автомобили». URL: <https://www.chinamobil.ru/sales/sales>.
3. Jin L., He H. Comparison of the electric car market in China and the United States. *Int Council Clean Transp*, 2019. 10, 1–13. URL: https://theicct.org/sites/default/files/publications/ICCT_US-China_EV-mkt-%20comp_20190523.pdf.
4. International Energy Agency. URL: <https://www.iea.org/reports/electric>

vehicles.

КУЩИК А. П., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ЕКОНОМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В ПОВЕДІНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Поведінкова економічна теорія підвищує пояснювальну здатність традиційної теорії в наслідок більш реалістичного психологічного обґрунтування вихідних передумов аналізу. Необхідно відзначити, що це зовсім не означає відмови від неокласичного підходу, а саме від концепції максимізації корисності, загальної економічної рівноваги та ефективності.

Навпаки, прихильники поведінкової економічної теорії беруть за вихідну точку одну із версій ортодоксальної теорії і вважають, що неокласичний підхід вже довів свою плідність при поясненні безлічі всіх мислимих видів економічної поведінки, а також при висуненні спростовних гіпотез. Це свідчить про те, що неокласика, швидше за все, вичерпала методи екстенсивного розвитку як наукова парадигма і потребує якісної модернізації початкової методології дослідження [1].

Як приклад галузей економічної науки, на які вплинули ці дослідження, виділимо наступні:

- теорія раціонального вибору індивіда в умовах ризику і невизначеності;
- теорія ігор і теорія торгу, всупереч існуванню значної кількості експериментальних підтверджень ортодоксальної версії теорії, для великої області аналізованих явищ вона демонструє слабкі прогностні можливості;
- теорія аукціонів, експериментальне тестування різних стратегій ціноутворення в залежності від різновиду аукціону (голландська, англійська, американський) і з'ясування адекватності наслідків традиційних моделей реальним даним [2].

Поведінкова економіка багато в чому сформувала попит на новий

інструмент економічного моделювання, який би дозволив врахувати індивідуальні особливості прийняття рішень, далекі від традиційно прийнятих в економіці понять раціональності. До недавнього часу було неможливо порівняно легко і наочно інтегрувати поведінкову економіку в реальну модель прийняття рішень. Відповіддю на цей виклик стала поява інструментарію «агентного» моделювання.

В основі агентного моделювання лежить спроба зрозуміти логіку прийняття рішення окремо взятим споживачем, формалізувати її та об'єднати в єдину модель поведінки споживачів, яка агрегує індивідуальний вибір мільйонів незалежно діючих споживачів. Це вид імітаційного моделювання, де суб'єкт автономно приймає рішення і називається агентом, який може бути як індивідуальним споживачем, так і цілими верствами або організаціями [3].

Агентне моделювання дозволяє виявляти, яким чином значні наслідки народжуються з невеликих і, на перший погляд, незначних чинників, що визначають поведінку і взаємодію кожного з агентів.

Даний вид моделювання заснований на описі процесів «знизу вгору»: в основі моделі лежить набір основних параметрів, що характеризують агентів і алгоритм прийняття індивідуальних рішень. Узагальнена поведінка системи виводиться із цих індивідуальних рішень, а також взаємодії між агентами.

Список використаних джерел

1. Акерлоф А., Шиллер Р. *Spiritus Animalis*, або Як людська психологія керує економікою і чому це важливо для глобального капіталізму : пер. з англ. ТОВ «Юнайтед Прес», 2010. 272 с.

2. Kovalenko E. A. Behavioral finance theory and its application to the prediction of return of financial assets. *Inform. systems and mat. methods in Economics*. 2012. № 5. pp. 1–4.

3. Мажара Г. А., Капустян В. О. Behavioral components in relationships of economic agents in the automobile market. *Eureka: social and humanities*. 2020. № 2. С. 8–14.

4. Kushchik A. P. Application of behavioral economics approaches in modern organizations. *Фінансові стратегії інноваційного розвитку економіки*. 2022.

МІГУЛКА О. О.,
Дрогобицький державний педагогічний
університет імені Івана Франка,
м. Дрогобич

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Останнім часом спостерігається стрімке зростання обсягу угод на ринку фінансового лізингу. Ринок фінансового лізингу в Україні зростає з все швидшими темпами. Згідно з даними Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» обсяг ринку фінансового лізингу в Україні сягнув більше 22 млрд. грн. в за шість місяців 2021 р. [1].

Проблема підвищення економічної ефективності лізингових операцій є надзвичайно важливою задачею сьогодні із огляду на високий рівень волатильності фінансових ринків та зростання вимог до резервування капіталу під активні операції фінансових компаній у післякризовий період. Підвищення ефективності витрат дозволяє максимізувати рентабельність лізингової компанії, дозволяє їй отримувати більше доходів, не жертвуючи при цьому якістю товарів та послуг, що надаються клієнтам. Це особливо актуально для українського ринку лізингу, який останніми роками демонструє стійку тенденцію до зростання та розширення.

В науковій літературі основна увага фокусується на проблеми оцінки економічної ефективності суб'єктів господарювання, проте аналізу сутності поняття економічної ефективності приділено недостатньо уваги. Економічна ефективність є значно ширшою концепцією ніж рентабельність, оскільки є більш загальною категорією, що характеризує результати, одержувані за різних варіантів використання ресурсів компанії, прямо або опосередковано залучених до бізнесу. Економічна ефективність спрямована на мінімізацію ресурсів, що припадають на одиницю ефективності, а рентабельність є лише формою

вираження ефективності. Поняття рентабельності має швидше відносний характер, через це при аналізі рентабельності слід враховувати як абсолютні, так і відносні показники, отримані шляхом визначення співвідношення між результатом і коштами, витраченими на реалізацію відповідної діяльності. Про прибуток доцільно говорити у випадку, коли витрати перевищують доходи. Фактично прибуток є лише складовою рентабельності, яка залежить перш за все від терміну інвестицій, фінансових та матеріальних ресурсів, інвестованих у діяльність компанії.

Потреба в аналізі економічної ефективності є наслідком дефіциту ресурсів. Коли ресурси розподіляються оптимально, можна говорити про економічну ефективність. Оскільки ресурси обмежені, їх потрібно використовувати оптимально. В ефективній економіці неможливо збільшити вигоду однієї сторони без шкоди для іншої. Економічна ефективність забезпечує оптимальне використання всіх ресурсів, що є в економіці при мінімізації неефективності.

Аналіз економічної ефективності є важливим як для компаній, так і для споживачів. Підвищення економічної ефективності дозволяє компаніям скоротити свої витрати та збільшити обсяги виробництва, для споживачів це призводить до зниження цін на товари та послуги. Ефективніші компанії мають вищий рівень продуктивності та економічної активності, що сприяє економічному зростанню.

Список використаних джерел

1. Кишакевич Б., Вовк Ю., Ворончак І., Мігулка О. Оцінка ефективності функціонування лізингових компаній України з допомогою DEA моделей. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. Т. 2 (43). 2022. С. 175–181.
2. European Commission and ECB, Survey on the Access to Finance, 2017 Report. Available: https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys_nl.
3. Oxford Economics, The Use of Leasing Amongst European SMEs, 2015; Eurostat, Access to Finance Statistics.

ОЧЕРЕТІН Д. В., канд. екон. наук, доц.,
ГАРАНІНА А. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

АНАЛІЗ ПОВЕДІНКИ АГЕНТІВ EDTECH СЕКТОРУ МЕТОДАМИ НЕЛІНІЙНОЇ ДИНАМІКИ

Ще до пандемії COVID-19 світова індустрія освіти стикалася з низкою різних проблем, серед яких обмеження освітньої інфраструктури, нестача кваліфікованих викладачів, низький рівень державних витрат та високий рівень відсіювання, особливо в менш розвинутих країнах. Пандемія лише посилила ці проблеми, оскільки більшість навчальних закладів закрилися і збільшилася невизначеність у відношенні майбутнього. Це сприяло впровадженню та швидкому розвитку цифрових технологій в освіті з метою забезпечення повноцінного дистанційного навчання, як в закладах освіти так і для отримання додаткових знань компаніями, що займаються освітніми технологіями (EdTech-компанії). В результаті цього, відношення інвесторів до ринку освітніх технологій є надзвичайно позитивним та виникла потреба в якісних прогнозах, які дозволять істотно зменшити ризики у процесі зміни курсової вартості інструментів фондового ринку EdTech.

Розглянемо динаміку курсу акцій трьох EdTech-компаній: TAL Education Group (холдингова компанія, яка пропонує післяшкільне навчання та репетиторські послуги для учнів початкової та середньої школи, Китай, NYSE: TAL), New Oriental Education & Technology Group Inc. (постачальник приватних освітніх послуг, Китай, NYSE: EDU), Adtalem Global Education Inc. (корпорація, яка управляє комерційними вищими закладами, США, NYSE: ATGE). Часовий ряд динаміки цін акцій кожної з цих компаній на основі даних сервісу Google Finance [1] за період з 22.10.2010 р. по 07.04.2022 р. складає 389 значень (щотижневі дані).

В умовах, коли єдиною доступною інформацією про динамічний об'єкт є часовий ряд, хороші результати показує застосування методів теорії хаосу.

Метод вбудовування з часовою затримкою є одним з основних та популярних інструментів нелінійного аналізу часових рядів, який дозволяє реконструювати динаміку за даними часових рядів та отримати експериментальний аттрактор [2].

Значна кількість інструментів нелінійного аналізу часових рядів застосовуються до реконструйованої динаміки. Отриманий геометричний рисунок аттрактору може надати цінну інформацію про властивості поведінки агентів на ринку EdTech-послуг.

Динаміка часового ряду $x(t)$ може бути описана вектором:

$$V_i = [x(i), x(i+d), \dots, x(i+(\rho-1)d)] \quad (1)$$

де ρ – вкладена розмірність;

d – часова затримка ряду.

Згідно з теоремою Такенса [3] при достатньо великому ρ аттрактор володіє тими ж самими властивостями, що й аттрактор оригінальної системи.

Значення вкладеної розмірності ρ та часової затримки d для часових рядів, що розглядаються, було розраховано за допомогою бібліотеки tseriesChaos середовища R (табл. 1).

Таблиця 1 – Значення вкладеної розмірності ρ та часової затримки d часових рядів для рядів динаміки вартості акцій EdTech-компаній (розраховано авторами)

Назва акції EdTech-компанії	Вкладена розмірність ρ	Часова затримка d
NYSE: ATGE	5	9
NYSE: EDU	5	20
NYSE: TAL	5	16

Тривимірну структуру фазових портретів рядів динаміки вартості акцій EdTech-компаній, що розглядаються, представлено на рис. 1.

Траєкторії у побудованих аттракторах невпинно вигинаються. Для вартості акцій компанії Adtalem Global Education Inc. відбувся дрейф аттрактору

як наслідок фінансової кризи 2015 р.

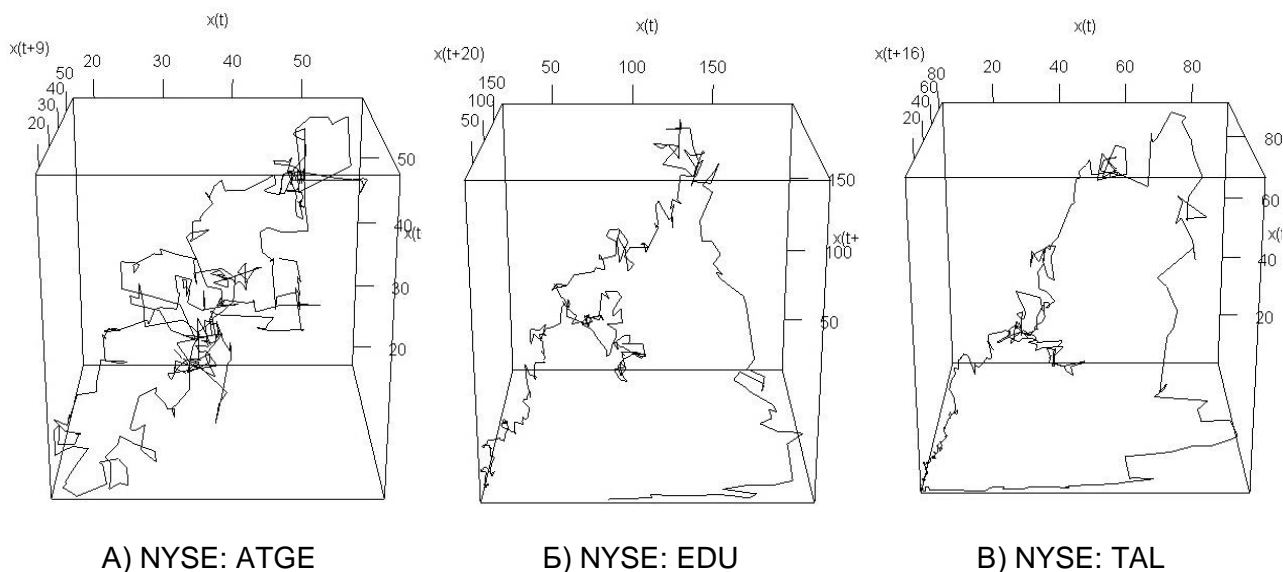


Рисунок 1 – Фазові портрети рядів динаміки вартості акцій EdTech-компаній (побудовано авторами)

Зміна траєкторії аттрактору вартості акцій компаній New Oriental Education & Technology Group Inc. та TAL Education Group пов'язано зі стрімким зростанням їх вартості у 2018-2020 рр. та впровадженням державою обмежень для освітніх онлайн-платформ у Китаї у травні 2021 р.

Список використаних джерел

1. Google Finance. URL: <https://www.google.com/finance>.
2. Kenshi Sakai, Yuko Noguchi, Shin-ichi Asada. Detecting chaos in a citrus orchard: *Reconstruction of nonlinear dynamics from very short ecological time series*. Chaos, Solitons & Fractals. Volume 38, Issue 5, December 2008, Pages 1274–1282. URL: <https://doi.org/10.1016/j.chaos.2007.01.144>haos.
3. Ротштейн А. П., Кательников Д. І. Нечетко-хаотическое прогнозирование временных рядов. *Методи та системи оптико-електронної і цифрової обробки зображень та сигналів*. 2014. № 1 (27). С. 42–55. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/oeiet_2014_1_7.

РУСАНОВ В. С.,
КОЗІН І. В., д-р фіз.-мат. наук, проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

СВІТОВИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Сучасний розвиток економіки України характеризується докорінними перетвореннями, спрямованими на посилення дієвості економічних методів управління, активне формування ринкових відносин. Як свідчить досвід розвинутих країн, ефективне функціонування економіки неможливе без розвиненої інфраструктури, що виступає потужним каталізатором утвердження ринкових відносин.

Однією з найважливіших галузей інфраструктури є транспорт, який впливає на всі макроекономічні показники і, разом з тим, відбиває рівень розвитку суспільства. Його значення особливо посилилося в умовах надзвичайно швидкого розвитку економічних та соціально-культурних зв'язків між країнами в контексті сучасних глобалізаційних тенденцій. У зв'язку з поданням України заявки до вступу в Європейський Союз, поглиблення відносин з останнім є для нашої країни над важливим завданням. Потребує вирішення питання щодо подолання відставання у розвитку мережі українських залізниць від залізниць країн ЄС, які сьогодні перебувають на різних етапах реформування, але істотно випереджають залізниці України [1].

Одним із напрямів співпраці України і країн Євросоюзу є спільна участь у різних транспортно логістичних проєктах та програмах. Тому важливого значення в цьому контексті набуває розвиток усіх видів транспорту. Достатньо висока щільність залізничних шляхів майже в усіх країнах Європи, порівняно низькі затрати при перевезенні на далекі відстані, безпека та екологічність цього виду транспорту сприяє цьому. Та, на жаль, незважаючи на значні переваги, нині українська залізниця переживає складні часи. Збитковість перевезень, є значною проблемою, що потребує комплексної оцінки та застосування логістичних інструментів щодо оптимізації матеріальних, людських та

інформаційних потоків на транспорті.

На думку закордонних спеціалістів, важливою перевагою логістичного управління є підвищення рівня транспортного обслуговування, якого досягають не тільки і не скільки завдяки роботі транспортних підрозділів, стільки завдяки злагодженому виконанню комплексу робіт з постачання, збуту та перевезення продукції. На відміну від старих методів ізольованого управління вантажними перевезеннями та складським господарством, на підприємствах фірм та корпорацій здійснюється перехід до об'єднаного, або скоординованого, управління вантажопотоками. Головною організаційно-економічною перевагою такого управління є забезпечення комплексного обліку усіх витрат на завезення та вивезення вантажів, а не тільки тарифів на перевезення. За експортними оцінками, застосування методів логістики дає змогу зменшити запаси до 60% і час руху продукції на 25-45% [2].

При відвантажуванні товарів на склади, дилерам та споживачам фірма може вибрати один з 5 видів транспорту, залізничний, автомобільний, водний, трубопровідний та повітряний. Кожен вид транспорту має свої переваги й недоліки і в тих чи інших випадках найвигіднішу сферу застосування.

На розвиток транспортної підсистеми логістики повинен ґрунтуватись на поєднанні економічних інтересів відправника, транспорту та одержувача через створення комплексних транспортно-технологічних систем, технологічних маршрутів, за яких рухомий состав від клієнтури та транспорту використовується кооперовано [3].

Останнім часом у деяких західних країнах створюються логістичні організації у вигляді спеціальних центрів чи інших структур. У Франції, наприклад, такі центри існують як на регіональному, так і на національному рівнях. Регіональні логістичні утворення здійснюють аналіз вантажопотоків та розподіл їх у мережі. За даними аналізу роблять пропозиції щодо організації оптимальних вантажопотоків як залізничним, так і іншими видами транспорту, способів розподілу перевезень між різними видами транспорту, комплектування груп товарів, порядку укладання договорів на перевезення. Основною метою таких пропозицій є підвищити рівень роботи транспорту (дотримання термінів доставки вантажів, підвищення надійності та регулярності перевезень тощо).

Список використаних джерел

1. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії : підручник. 2-е вид., доп. і перероб. Львів : Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», Львів, 2016. 456 с.
2. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua>.
3. Офіційний веб-сайт Держкомстату України. URL: www.statistik.gov.ua.

ЧЕВЕРДА О. С., здобувач PhD,
КОЗИН І. В., д-р фіз.-мат. наук, проф.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ЛОГІСТИЧНІ ПРОБЛЕМИ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне торговельне підприємство діє на ринку в багатьох іпостасях, зокрема – як споживач послуг інших суб'єктів господарської діяльності з постачання різноманітних товарних ресурсів, торгово-технологічного обладнання, торгового інвентарю, транспортних засобів тощо. Їхнє постачання необхідне для торговельного підприємства протягом всього періоду господарсько-торговельної діяльності, воно має порівняно стабільний характер і значні обсяги, а тому викликає виникнення у такого суб'єкта господарювання витрат, значна частина яких за своїм характером можуть бути зараховані до категорії логістичних витрат.

Логістика торговельного підприємства це комплекс логістичних операцій та процесів, які здійснюються торговельним підприємством для доведення товарних потоків до кінцевих споживачів товарів споживчого призначення (або продукції виробничого призначення – у разі здійснення торговельної діяльності в сфері оптової торгівлі такою продукцією). Основними функціональними напрямками діяльності торговельного підприємства у цій сфері є забезпечення процесів просторового переміщення товарної маси в системі товаро

просування, розвиток інфраструктури оптової та роздрібної торгівлі.

Натомість управління торговельною логістикою охоплює питання формування логістичної системи підприємства торгівлі, вибору організаційної форми служби управління логістикою на підприємстві, визначення її місця і повноважень в структурі управління торговельним підприємством, регламентації прав та обов'язків персоналу цієї служби, планування й контролю організації закупівельної логістики – процесів оптових закупівель і доставки закуплених товарних ресурсів до торговельного підприємства, а також діяльність з управління, контролю й оптимізації логістичних витрат.

Діяльність підприємства торгівлі, наприклад, у роздрібній торгівлі, магазину, – може бути зображена у вигляді поєднання двох основних компонентів: 1) сукупність торгово-технологічних процесів (включаючи надання покупцям різноманітних послуг), які виступають як комплекс логістичних та інших операцій, що забезпечують рух товарів і послідовне виконання над товарною масою операцій з підготовки товарів до продажу та відпуску їх покупцям; 2) управління торгово-технологічними процесами в масштабах торговельного підприємства, зокрема – управління комплексом логістичних операцій.

Для потреб управління логістикою торговельне підприємство повинно розглядатись як складна динамічна мікрологістична система, яка є ланкою складнішої макрологістичної системи – системи товаропросування, що об'єднує всіх учасників відповідного процесу руху товарної маси в багатоетапному ланцюгу постачань [7]. Основними об'єктами управління в комплексі господарсько-торговельної діяльності роздрібного торговельного підприємства (магазину) є товарні потоки, які формують матеріальну (виробничу) підсистему логістики торговельного підприємства. Надходження товарних потоків в торговельне підприємство здійснюється такими основними вхідними потоками: 1) зі складів постачальників – оптових торгових баз, гуртівень, комерційно посередницьких структур (дилерів, дистрибуторів, консигнантів тощо); 2) транзитом від виробничих підприємств, підприємств АПК; 3) від дрібних виробників і посередників; 4) від підприємств-виробників товарів у порядку заміни неякісних товарів тощо.

Ефективний процес управління такою мікрологістичною системою повинен ґрунтуватися на збиранні інформації про керований об'єкт, її аналізі, підготовці і прийнятті управлінських рішень, а також контролі та організації виконання цих рішень; основним методом забезпечення процесів управління логістикою торговельного підприємства повинно бути економіко-математичне моделювання, що ґрунтується на наявності відповідної інформації про об'єкт управління – комплекс логістичної діяльності торговельного підприємства.

Основною метою формування інформаційних потоків у логістичних системах є надання органу управління керованим об'єктом даних, необхідних для оптимізації управлінських рішень. Засобами досягнення цієї мети є застосування комплексу сучасних технічних засобів і використання адміністративних, організаційних та економіко-математичних методів.

Метою управління логістикою торговельного підприємства є досягнення заданих результатів торговельної діяльності забезпеченням оптимальних параметрів товарних потоків при забезпеченні високої якості торговельного обслуговування покупців у пункті продажу.

Управління логістикою підприємства торгівлі може бути ефективним, якщо здійснюється неперервний оперативний контроль за об'єктом управління, оснований на постійному збиранні, аналізі й перетворенні інформації про нього. Для визначення стану змінних, що характеризують поведінку такої моделі (рівнів запасів однорідних товарів на різних етапах їхнього руху), в модель необхідно ввести значення нестандартних зовнішніх впливів.

Водночас, вимогою сьогодення є вже не стільки оптимізація руху товарних потоків у межах окремого торговельного підприємства, скільки залучення такого підприємства до формування єдиного наскрізного ланцюга постачань товарів, адже саме інтеграція діяльності всіх учасників логістичних формувань спроможна забезпечити підвищення їхньої конкурентоспроможності за умови забезпечення потреб і вимог покупців щодо організації торговельного обслуговування.

Враховуючи той факт, що діяльність підприємств оптової та роздрібної торгівлі із задоволення потреб населення та досягнення власних економічних результатів пов'язана з необхідністю доведення відповідних товарних ресурсів

від сфери виробництва, що забезпечується виконанням комплексу логістичних за своєю суттю операцій товаропросування, вимогою часу є створення служб управління логістикою у структурі торговельних підприємств. Основним завданням таких служб має стати дослідження та організація комплексу логістичної діяльності торговельного підприємства в технологічному та управлінському аспектах, які необхідно здійснювати як на мікроекономічному рівні (створення мікрологістичної системи магазину, складу, оптової бази тощо), так і на макроекономічному рівні, коли торговельне підприємство виступає як ланка інтегрованої логістичної системи, взаємодіючи з виробниками, логістичними операторами і споживачами під час товаропросування.

Список використаних джерел

1. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії: Підручник.- 2-е вид., доп. і переробл.- Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», Львів, 2016. 456 с.
2. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством. Монографія. – Донецьк, 2005. – 322 с.
3. Blaik P. Logistyka. Koncepcija zintegrowanego zarzadzania. Wydanie II zmienione. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. – Warszawa, 2001. – 407 s.

ЧЕВЕРДА С. С., канд. екон. наук, докторант,
МІЩЕНКО А. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

КОМУНІКАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УПРАВЛІННІ ПРОЄКТАМИ

Сучасні ринкові відносини висувають жорсткі вимоги до продукції, що випускається, оскільки ринок не мислимий без гострої конкуренції. Така економічна ситуація і бажання знизити витрати, а також посилення нормативних вимог призводять до того, що керівники підприємств звертають все більше

уваги на сферу управління інформацією.

Інформація – це основна умова конкурентоспроможності організації. Інформація дозволяє організаціям здійснювати контроль над поточним станом організації, її підрозділів і процесів в них; визначати стратегічні, тактичні та оперативні цілі й завдання організації; ухвалювати обґрунтовані та своєчасні рішення.

Інформація – один з інструментів управління в організації, тому від того, наскільки правильно користуються цим інструментом, багато в чому залежить втілення прийнятих рішень. Розуміння процесів передачі інформації, закономірностей, які існують у цих процесах, вироблення навичок ефективної взаємодії з людьми необхідні керівнику будь-якого рівня.

Інформація – це дані, що несуть в собі новизну і корисність. Щоб бути корисною для прийняття рішень, інформація має надаватися вчасно, за призначенням і в зручній формі. Це питання можна вирішити за допомогою сучасних інформаційних технологій в рамках системи управління проектом.

Для будь-якого проекту, крім керівника, команди, оточення проекту та його ризиків, важливою складовою є обмін інформацією. І що важливо, при реалізації проекту дуже часто без належного закінчення одного завдання неможливе виконання іншого. При цьому важливо розуміти – хто, коли та з якими ресурсами виконає ту чи іншу задачу, щоб вчасно продовжити, підхопити або замінити, щоб в результаті отримати запланований результат [1].

І дуже часто такій важливій складовій проекту як комунікація не приділяється належної уваги.

Управління комунікаціями проекту – управлінська функція, направлена на забезпечення своєчасного збору, генерації, розподілу і збереження необхідної проектної інформації [2].

Ефективна комунікація є запорукою успішного виконання проектних завдань, досягнення цілей організації. Саме управління комунікаціями забезпечує надійну взаємодію між учасниками проекту, передачу управлінської та звітної інформації задля отримання бажаного результату проекту.

Можна сказати, що ефективно і дієве спілкування є основою будь-якого виду управління проектами. Як показує практика, багато проектів не можуть

бути реалізовані через поганий зв'язок або його відсутність. Керівник витрачає від 80 до 90% свого часу на спілкування із членами команди, узгодження вимог з різними сторонами, проведення переговорів, нарад. У проєктній діяльності саме командна комунікація має вирішальне значення.

Від того, наскільки грамотно побудоване спілкування, залежать результативність переговорів, ступінь взаєморозуміння з партнерами, членами команди, задоволеність працівників своєю працею, морально-психологічний клімат в команді. Практично всі проблеми бізнесу пов'язані зі спілкуванням – процесом передачі ідей, думок, почуттів, доведенням їх до розуміння членами команди.

Звичайно, основна роль в комунікаційному процесі належить керівнику проєкту. І саме від його лідерських та комунікаційних навичок, уміння працювати в команді, стратегічного мислення, креативності залежить, наскільки правильно будуть побудовані комунікаційні зв'язки в команді. Робота з налагодження зв'язків може ускладнюватись, оскільки команда проєкту може складатись з представників різних підрозділів, навіть компаній. У такому разі учасники проєкту раніше ніколи не зустрічалися і для налагодження взаємодії інколи потрібно багато часу та інших ресурсів.

В процесі комунікації можливе спотворення суті переданої інформації, це називається комунікативними бар'єрами. Важливо, щоб керівник і кожен з членів команди проєкту умів долати ці бар'єри.

Отже, інформаційна діяльність керівника проєкту вимагає від нього чіткої організації процесу збору, аналізу й обробки інформації. Причому він також повинен вміти визначати важливість або другорядність інформації, що надходить; вміти організовувати комунікаційний процес та обмін інформацією; володіти добре розвиненою здатністю усного та письмового спілкування. Також керівник має вибрати правильний спосіб передачі інформації кожному учаснику команди або всій команді, щоб потрібна інформація своєчасно доходила до кожного працівника в організації, тому що ефективний і своєчасний обмін інформацією між учасниками проєкту та правильне і повне розуміння поточної ситуації є запорукою проєктної взаємодії та успішної реалізації проєкту.

Список використаних джерел

1. Наталья Алябьева. Коммуникации в проекте. Как сделать так, чтобы «до всех дошло». URL: <https://www.e-executive.ru/management/practices/1941664-kommunikatsii-v-proekte-kak-sdelat-tak-chtoby-do-vseh-doshlo>.

2. Управління проєктами : навч. посіб. / за ред. О. В Ульянченка та П. Ф. Цигікала. Харків : ХНАУ ім. В. В. Докучаєва, 2010. 522 с. URL: https://knau.kharkov.ua/uploads/passport/fme/mo/mo_as/111nmz2020.pdf.

СЕКЦІЯ 6

РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ І МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН В ЕКОНОМІЦІ

БЕХТЕР Л. А., канд. екон. наук, доц.,
БОНДАРЕНКО А. Г.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УКРАЇНІ У ВОЄННИЙ ПЕРІОД

На сучасному етапі розвитку Україна зазнає важкі часи як держава, через повномасштабну війну, яку 24 лютого 2022 року розв'язала Росія. Тому зараз економіка країни у більшій мірі тримається завдяки постійній допомозі зі сторони інших держав-партнерів, оскільки бізнес як один з ключових елементів економіки будь-якої країни не в змозі забезпечити стабільне функціонування та надходження податкових потоків.

Вітчизняні підприємства зіткнулися з новими викликами, які диктує війна, тому для багатьох суб'єктів економіки дані виклики стають останніми. Це зумовлено наступними причинами: руйнування інфраструктури, підприємств, заводів через що дані бізнес одиниці мають жахливі умови праці або вирішують закритися, оскільки не мають можливості продовжувати свою діяльність. Наслідками зазначених проблем є погано функціонуюча економіка, падіння показників ВВП, інфляція, падіння гривні та масове безробіття.

За даними опитування представників малого та середнього бізнесу, висвітлюється, що станом на серпень 2022 року 28% підприємств повністю відновили свою роботу, 37% частково та 16% й досі не працюють. Тенденція більш менш позитивна, оскільки в травні у повному обсязі працювало лише 21% підприємств, 38% частково та 17% взагалі не працювало. Також, зазначається, що у майбутньому ще 12% планують відновити свою діяльність, а 4% – закритися [1].

Люди є рушієм розвитку країни, тому зараз держава та підприємства, які

працюють або планують почати працювати, опікуються проблемами працевлаштування працівників. Втрати персоналу по країні на вересень 2022 року оцінюються в 40% й лише 22,5% досі працюють, але можуть отримувати не повну заробітну плату [2].

Наразі на державному рівні створюються програми щодо перекваліфікації людей та їх фінансова підтримка. На підприємницькому рівні керівники намагаються запровадити певні заходи щодо більш менш стабільної роботи підприємства й утримання персоналу, серед них:

- сплачувати заробітну плату не в повному обсязі;
- корегувати та змінювати часи та графік роботи працівників;
- надавати працівникам відпустки на певний строк;
- залишати на місцях лише критичних працівників, що інколи призводить до скорочення кількості керівників.

Прикладом вищезазначених управлінських дій є підприємства групи ДТЕК. Керівництва цих підприємств вирішили надавати можливості до роботи саме тим ланкам працівників, які є критичним, тобто важливими, для їх діяльності, це, насамперед, працівники, які займаються фінансовими операціями як в Україні так й за кордоном та ті, хто приймає участь у виробничій діяльності, що пов'язана з поновленням енергопостачання [3].

Ми живемо у час невизначеності більше, ніж коли, тому ще дуже важко прийняти певні рішення та шляхи щодо покращення напруженої ситуації в управлінні персоналом на підприємствах України. Доки війна не припиниться й ми не почнемо відновлювати нашу країну ці проблеми не можуть бути вирішеними в повному обсязі та належним чином.

Список використаних джерел

1. 20% малого і середнього бізнесу втратили понад \$100 тисяч через війну – опитування. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/08/16/690482> (дата звернення: 26.09.2022).

2. Через війну 40% українців втратило роботу, ще 22,5% отримують неповну зарплату. URL: <https://forinsurer.com/news/22/09/27/41823> (дата звернення: 26.09.2022).

3. Офіційний сайт ДТЕК. URL: <https://dtek.com> (дата звернення: 10.04.2022).

БЕХТЕР Л. А., канд. екон. наук, доц.,
ГАРАНІНА А. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ ВПРОВАДЖЕННЯ ERP-СИСТЕМ

Для будь-якого підприємства висококваліфікований персонал є одним з головних стратегічних ресурсів, який потребує оперативного та ефективного управління. В умовах жорсткої конкуренції на ринку та прискорення науково-технічного прогресу, все більше уваги приділяється автоматизації процесів управління цим ресурсом, що дозволяє підприємствам зменшити ризики від прийняття рішень та знизити витрати.

З початком пандемії COVID-19 питання про необхідність цифрового управління всіма бізнес-процесами почало загострюватися, особливо це стосується вітчизняних підприємств, які мають застарілі концепції кадрової політики та потерпають від нестачі кваліфікованого персоналу. Для таких підприємств необхідним є впровадження оптимально побудованих систем управління, які будуть охоплювати одразу увесь спектр необхідних функцій. Однією з таких систем можна вважати систему планування ресурсів (Enterprise Resource Planning), яка у постковідний період із бажаного елемента перетворилася на цінний актив, що значно підвищує функціональність та конкурентоспроможність підприємства [1].

Enterprise Resource Planning (ERP) – це пакет програмного забезпечення, інтегрована платформа, яку іноді називають «центральною нервовою системою підприємства», адже вона допомагає автоматизувати основні бізнес-процеси

(фінансовий і бухгалтерський облік, документообіг, управління персоналом, проєктами, закупівлею і складськими запасами тощо) та об'єднати їх в єдину базу даних, яка буде доступна кожному працівнику як на підприємстві, так і тим хто працює віддалено [2].

Рівень впровадження цих систем зростає, що доводить їх важливість як в управлінні персоналом, так і бізнес-процесами загалом. За даними компанії SelectHub 88% підприємств вважають, що впровадження ERP-системи допомогло їм досягти успіху [3].

В Україні ринок ERP-систем помітно розширюється з кожним роком, тому не дивно, що українські IT-фахівці відіграють чималу роль у світовому тренді управління підприємствами, а українська IT-спільнота є однією з найпотужніших у світі, особливо в розробці програмних рішень та продуктів. Наприклад, українська компанія IT-Enterprise, яка створює сучасні цифрові та хмарні рішення для управління підприємством, має багато клієнтів та партнерів в країнах Європи та Азії, а також розвивається в країнах Близького Сходу та Північної Африки [1].

Компанія IT-Enterprise є однією з небагатьох, яка відповідає всім умовам для забезпечення єдиної системи управління бізнес-процесами: дозволяє вести різні види обліку (бухгалтерський, податковий, кадровий та нарахування зарплати), відповідає всім трудовим нормам та вимогам податкового законодавства України, а також надає інструменти необхідні для планування та управління ресурсами, процесами та для контролю усіх бізнес-процесів [4].

Впровадження підприємством спільно з компанією IT-Enterprise системи управління персоналом надає можливість на 10-30% зменшити витрати на робочу силу, на 30% скоротити час на обробку кадрової інформації та на 10-50% зменшити перепрацювання співробітників. Крім того, дане рішення дозволяє створювати оптимальні програми розвитку кадрового потенціалу та виявлення їх перспектив, підвищувати мотивації співробітників заробітною платою, що знизить ротацію кадрів, знизити трудомісткість робіт, зменшити витрати часу на пошук і найм співробітників, аналізувати зарплату в режимі «Що, як» та нараховувати її у відповідності з фактично відпрацьованим часом [5].

ERP-система IT-Enterprise надає можливість управляти персоналом як єдиним механізмом або окремо кожною з восьми наявних підсистем, таких як: рекрутинг, кадровий облік, розвиток персоналу, облік та контроль за використанням робочого часу, розрахунок заробітної плати, мотивація персоналу на основі ключових показників, бізнес-аналіз процесів HRM, портал самообслуговування працівників Front HR System (можливість працювати з персональними даними 24/7) [5].

Яскравим прикладом застосування цієї системи для управління трудовими ресурсами в Україні є промислове підприємство «Інтерпайп», проєкт для якого було розроблено тривалістю на один рік для більше ніж одинадцяти тисяч співробітників.

Ціль цього кейсу – автоматизація та вдосконалення процесу рекрутингу (швидкий підбір нових співробітників, автоматичне заповнення бази даних кандидатами, розширення реквізитів для пошуку кандидатів по базі, актуалізація профілів посади підприємства).

Результат кейсу – працівники відділу найму отримали можливість повної централізації функцій підбору персоналу:

- відстеження потреб в кадровому забезпеченні та оптимальне розподілення навантаження на фахівців з підбору персоналу;
- контроль за ефективністю роботи кожного працівника у відділі рекрутингу;
- відстеження заявок по стадійності;
- налагоджено зв'язок між базою заявок та кандидатів, а також між управлінськими структурами, штатними розписами та потоком кандидатів;
- зроблено інтеграцію з сайтами для пошуку роботи;
- база профілів посад оновлена і підтримується в актуальному стані;
- збільшилася кількість критеріїв для пошуку кандидатів, а також вакансій [6].

Отже, автоматизація процесів управління персоналом на сучасному етапі розвитку є важливим елементом для забезпечення стабільного функціонування вітчизняних підприємств. Вона сприяє підвищенню конкурентоспроможності та уможливорює пристосування до мінливих умов на ринку.

Крім того, для автоматизації кадрового управління доцільним буде впровадити відповідну ERP-систему, яка назавжди вирішить ряд важливих питань, таких як: автоматизація роботи відділу кадрів, відділу праці та нарахування заробітної плати, збору і аналізу кадрової інформації; автоматизація табельного обліку та інтеграція з системами контролю доступу; підготовка висококваліфікованого персоналу, здатного вирішувати всі завдання, які постають перед підприємством; аналіз чисельності працівників з використанням різних критеріїв, що дає можливість суттєво знизити плінність кадрів; побудова системи мотивації персоналу на основі ключових показників діяльності.

Список використаних джерел

1. Ефективність і ERP: в IT-Enterprise розповіли як лідери галузі розвивають компанії. Блог новин компанії IT-Enterprise. URL: <https://www.it.ua/news/efektivnist-i-erp-v-it-enterprise-rozpovili-jak-lideri-galuzi-rozvivajut-kompanii> (дата звернення: 30.09.2022).

2. What is ERP? Microsoft official website. URL: <https://dynamics.microsoft.com/en-us/erp/what-is-erp> (дата звернення: 30.09.2022).

3. Rajendra Roul. 60 Must-Know ERP Statistics Before Making a Buying Decision. G2 Learning Center Blog. 2021. URL: <https://learn.g2.com/erp-statistics> (дата звернення: 30.09.2022).

4. Максим Кондратович. Український ринок ERP-систем: переваги та недоліки 12 популярних рішень. Blog of the community of developers of Ukraine Dou. 2022. URL: <https://dou.ua/forums/topic/38715> (дата звернення: 01.10.2022).

5. Персонал. Official website of IT-Enterprise. URL: <https://www.it.ua/products/personal> (дата звернення: 01.10.2022).

6. Кейси. Official website of IT-Enterprise. URL: <https://www.it.ua/cases/article/optimalnyj-podbor-personala-s-pomoschju-it-enterpriserecruitment> (дата звернення: 01.10.2022).

БЕХТЕР Л. А., канд. екон. наук, доц.,
ДРОЗД А. С.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ

Багато співробітників прагнуть до кар'єрного росту і визнання. Якщо керівник не планує підвищувати співробітників, його можна перевести на більш цікаве місце, тому людина отримає моральне задоволення, повіривши в свою цінність в компанії. Унікальність (усвідомлення цінностей, приємна робота) не менш важлива для людей. Вони терпіти не можуть монотонну роботу, вони впораються з нею. Нові технології та вільний графік є найбільшою мотивацією для нових ідей та проєктів, відкриттів чи винаходів. Інфлюєнсери постійно підвищують свою кваліфікацію і стають цінними професіоналами. Вони люблять здобувати нові знання і охоче діляться ними з іншими. Люди цього типу схильні потурати своїм бажанням. Найкращим шляхом для них буде впевненість, що їхні інтереси стовідсотково збігаються з компанією. Це буде гарантовано з наданням усіх видів бонусів, наприклад, спеціальних кредитів. Всі перераховані вище фактори повинні бути максимально враховані при розробці способу мотивації співробітників [1].

Продумана система мотивації співробітників в організації дозволяє контролювати поведінку співробітників, створюючи умови для успіху бізнесу.

Система мотивації співробітників – це комплекс завдань для сприяння розвитку співробітників, підвищення продуктивності, досвідчене рішення буде важливим кроком для збільшення зростання і прибутковості компанії.

Вона повинна відповідати стратегічним і тактичним цілям компанії. У цьому випадку система заохочення допоможе менеджерам сформувати необхідну поведінку співробітників, підвищити їх продуктивність, зацікавленість і лояльність.

Мотивація – це процес зіставлення почуттів і емоцій образу потреби з образом зовнішнього об'єкта.

Основні задачі системи мотивації [2]:

- стимулювати ефективну працю кожного працівника;
- залучити в компанію висококваліфікованих фахівців;
- стимулювати професійний розвиток і підвищення кваліфікації персоналу;
- забезпечити лояльність і стабільність співробітників;
- спрямування співробітників на вирішення стратегічних завдань компанії;
- покращити витрати на оплату праці.

Інструменти мотивації – це види стимулів, які можуть впливати на мотивацію співробітників. Вони можуть бути матеріальними і нематеріальними. Серед них виділяють засоби прямої та непрямой мотивації [3]. Пряма мотивація – це мотивація працювати безпосередньо з роботою. Співробітник добре знає, що швидко і правильно виконана робота буде винагороджена. Що стосується непрямих ресурсів, то вони використовуються для підвищення лояльності співробітників і зниження плинності кадрів. Непрямі ресурси не залежать від результатів роботи і визначаються посадою або статусом працівника.

Таким чином, для ефективної роботи підприємств керівникам необхідно надавати великого значення посиленню мотивації працівників, що пов'язано не лише з матеріальним стимулюванням, але й можливістю кар'єрного росту, застосуванню творчих здібностей, участі в управлінні підприємством, тобто зацікавленості працівника в результатах праці.

Список використаних джерел

1. Сайти періодичних видань: «Менеджмент». URL: <http://www.management.com.ua>.
2. Науково-практичний журнал «Менеджмент сьогодні». URL: <http://grebennikon.ru/journal-6.html>.
3. Череп А. В., Дашко І. М., Бехтер Л. А. Особливості формування та реалізації кадрової політики підприємства у сфері мотивації праці. *Ефективна економіка*. 2021. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8687>.

БЕХТЕР Л. А., канд. екон. наук, доц.,
ДЯЧЕНКО Т. С.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ГЕНДЕРНА ДИСКРИМІНАЦІЯ НА СУЧАСНОМУ РИНКУ ПРАЦІ

На сьогодні дуже гостро повстало питання щодо дискримінації по відношенню до жінок. Історично так сталося, що жінки мали менше прав та завжди вважалися менш розумними та здібними. Досить розповсюджені ці стереотипи і в сфері економіці з якими стикається майже не кожна друга жінка. Обумовлене це тим, що жінка перш за все думає про родину та самореалізовує через сімей побут. Питання гендерної дискримінації на сучасному ринку праці досліджували такі науковці як В. Покришук, С. Коваль, О. Піжук, В. Данюк, Н. Вишневська [1].

Згідно до опитувань на сайтах пошуку роботи було виявлено, що майже 60% отримують заробітну плату в межах до 10 тисяч гривень. Тоді як чоловіки отримували від 10 до 20 тисяч гривень, працюючи на тій же посаді та стільки ж часу. За підрахунками Державного центру зайнятості жінки відстають у заробітній платі від чоловіків на 108 грн, але це в середньому охоплюючи всі сфери зайнятості. Якщо окремо розгляну кожну сферу зайнятості, то різниця буде більш відчутна та суттєва. Сьогодні жінки більше зароблять тільки в сфері освіти й охорони здоров'я. У чоловіків зарплата, на 5-12% вища в харчовій промисловості, хоча по статистиці більшість вакансій зайнята жінками. Якщо говорити про керівні посади, то тільки 18% жінок в Україні керівники. Не має чіткої відповіді, чому ж так стало, що жінки менш задіяні в тій, чи іншій сфері праці. Хоча вже давно науковцями доведено, що жінки є менш вразливими до стресу та більше зацікавленими в роботі [2].

Існує вже велика кількість різних міжнародних документів, що сприяють гендерної рівності та рівноваги. Найбільш популярні серед них – Конвенція ООН з ліквідації всіх форм дискримінації щодо жінок (1979 р.), яка піднімає масу важливих питань щодо рівності гендера в сфері праці; Спеціальна сесія

Генеральної Асамблеї ООН з питань з гендерної рівності (2000 р.); Пекінська декларація (2005 р.) та багато інших документів [3].

Якщо б рівень зайнятості серед жінок був вищим, то ВВП України зріс майже на 10% або на 19,7 млрд доларів (за рівнем ВВП 2021 року). Слід зрозуміти, що якщо жінки менше заробляють та менш задіяні на ринку, то від цього ніхто не виграє. В першу чергу на це слід звернути увагу державі, роботодавцям та самим жінкам. Отже, можна зробити висновки, якщо починати змінювати застарілі стандарти та стереотипи щодо жінок, то економіка тільки підніметься і більшість жінок реалізують себе та свої здібності, що не менш важливо. Жінкам треба повірити в себе, а роботодавцям почати звертати увагу на потенціал та навички, а не на стать.

Список використаних джерел

1. Жінка і працевлаштування, або кому на ринку праці жити добре? URL: http://www.dcz.gov.ua/ode/control/uk/publish/article?art_id=16866.

2. Ціна гендерної нерівності на ринку праці. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/02/15/682363>.

3. Гендерна нерівність на ринку праці. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4978>.

БЕХТЕР Л. А., канд. екон. наук, доц.,
ТРЯСОРУК А. А.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДХОДІВ ДО ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ В УКРАЇНІ ТА ЄВРОПІ

У сучасних умовах розвитку економіки професійні знання персоналу потребують постійного оновлення та актуалізації, адже неминуче старіють у потоці надходження нової інформації, методів, розробок, технологій тощо.

Впродовж усієї трудової діяльності працівники повинні мати можливість професійного навчання та розвитку. Адже професійна підготовка кадрів є дуже важливим фактором підвищення ефективності функціонування будь-якого підприємства та держави в цілому.

Таблиця 1 – Підходи до професійної підготовки кадрів

Країна	Характеристика підходу до професійної підготовки кадрів	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
Україна	Підвищення кваліфікації відбувається окремо від місця роботи працівника. Фінансування здебільшого має державний характер. Тенденція отримання лише вищої освіти і нехтування постійним професійним навчанням персоналу. Вищу освіту прагне отримати кожний бажаючий, навіть із мінімальним рівнем базових знань. Кожен працівник має не рідше як один раз на 5 років проходити підвищення кваліфікації	Якість математичної й наукової освіти і ступінь залучення до середньої та вищої освіти. Держава гарантує працівникові, направленому підприємством на курси підвищення кваліфікації, збереження місця роботи (посади) та мінімальну фінансову підтримку	Відсутність чіткої стратегії розвитку персоналу. Дефіцит кваліфікованих кадрів робітничих спеціальностей, неможливість для випускників ВНЗ знайти роботу за фахом. Людський капітал є недостатньо привабливим для інвестування з боку роботодавців
Франція	Модель державного втручання (держава розробляє систему навчання кадрів). Фінансується державою, регіонами і компаніями. Частота професійної підготовки працівників складає не більше трьох років. Професійна підготовка здійснюється окремо від робочого місця. Для навчання залучають викладачів. Держава на законодавчому рівні закріплює необхідність підвищення кваліфікації працівників	Альтернативна форма професійної підготовки, яка вважається найефективнішою, оскільки поетапно і паралельно нарощує складність. Всі затрати беруть на себе підприємство та держава 50/50	Відсутність зв'язку з виробництвом. Теоретична підготовка за фахом не завжди встигає за швидкою зміною техніки, матеріалів, номенклатури продукції і, відповідною мірою, відстає від розвитку виробництва
Німеччина	Дуальна система навчання (одночасне навчання на підприємстві і в професійній школі). Професійна підготовка здійснюється безпосередньо на підприємстві. Держава не зобов'язана фінансувати курси, цим займаються роботодавці. На підприємствах займаються підготовкою інструкторів, які самостійно мають право навчати працівників. Поширеною практикою є прийняття колективних управлінських рішень	Навчання поєднує теорію та практику. Система професійного розвитку працівників в тісно пов'язана зі сферою зайнятості, що позитивно впливає на зайнятість молодих працівників	Держава підтримує лише малозабезпечену частину населення

1	2	3	4
Великобританія	Ліберальна система навчання. Компанії мають повну свободу встановлювати обсяги і якість початкового і безперервного професійного навчання, а держава лише визначає рівні кваліфікаційних стандартів. Стимулювання процесу навчання шляхом надання пільг певним підприємствам щодо сплати податків, створення індивідуальних навчальних рахунків	Функціонування солідарної системи професійного розвитку (державо-роботодавець-працівник). Держава стимулює професійне навчання персоналу	Держава підтримує лише малозабезпечену частину населення

Джерело: складено авторами на основі [1-2]

Зважаючи на актуальність дослідження професійної підготовки кадрів, метою роботи є порівняння підходів до професійної підготовки кадрів в Україні та провідних країнах Європи. Розглянемо детальніше підходи до професійної підготовки кадрів в Україні та провідних країнах Європи, таких як Франція, Німеччина, та Великобританія.

Як видно з табл. 1, Україні близькі французький та німецький підхід до професійної підготовки кадрів, адже підвищення кваліфікації, як правило, відбувається окремо від місця роботи, а фінансування зазвичай має державний характер, проте сучасна система професійного розвитку не забезпечує навчання протягом життя для всіх працівників підприємств. Водночас для більшості економічно розвинених країн світу характерним є приділення уваги безперервному професійному розвитку та навчанню протягом життя. Цей процес відбувається за рахунок роботодавців та самих працівників, а на державу покладається роль регулятора. Держава створює сприятливе підґрунтя, стимулюючи професійне навчання персоналу, надаючи звільнення від різних податків.

Отже, пріоритетними напрямками розвитку підходу до професійної підготовки кадрів в Україні є опрацювання і впровадження стандартів з розвитку персоналу; створення систем управління якістю та розвитком кадрів, адаптованих до потреб організацій; розробка стратегії професійного навчання робітників, відповідно до Європейських програм безперервного розвитку працівників.

Список використаних джерел

1. Горпинченко О. В. Система підготовки кадрів: світовий досвід та тенденції розвитку в Україні. 2016. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/81588439.pdf>.

2. Самойленко В. В. Підвищення кваліфікації персоналу на прикладі провідних країн світу. 2019. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2019/35.pdf.

БЕХТЕР Л. А., канд. екон. наук, доц.,
ЦИПАК О. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ НА РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ

Соціально-економічні показники розвитку персоналу є одним із найважливіших в управлінні людськими ресурсами. Вони являють собою рівень безробіття, відсоток осіб, які опинилися за межею бідності, співвідношення середньої заробітної плати й вартості споживчого кошика тощо [1]. Важливим для успішної роботи бізнесу є персонал, тому існує потреба у розробці механізмів забезпечення ефективності управління персоналом, що впливає на ефективність всього бізнесу та забезпечує підвищення продуктивності праці [2].

Компанії використовують корпоративну соціальну відповідальність, яка має на меті збільшення добробуту персоналу та може допомогти державам і підприємствам у розвитку способу життя, отримати освітню допомогу, збільшити заробіток, підвищити кваліфікацію службовців і створити сприятливі робочі простори. Для суспільства проводяться впровадження сучасних технологій. Соціальний розвиток орієнтований на розширення співпраці, позитивної взаємодії та обміну поглядами між працівниками, а економічний – піднесення фінансового добробуту. Економічний підйом і паритет купівельної

спроможності вважаються провідними показниками економічного розвитку. Держави користуються такими характеристиками, як ВВП, ВНД і дохід на душу населення, щоб судити про фінансові спроможності народів [3]. Щоб рівень зайнятості підвищувався з особистим економічним становищем, використовують стратегію по створенню робочих місць, тобто, розвиток людських ресурсів підвищуватиме рівень національного ВВП. Розвинені країни використовують «Програму розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН)», яка використовує ІЛР: стан здоров'я, рівень освіти, реальну купівельну спроможність населення і «Звіти про людський розвиток» з 1990 року.

Основні соціально-економічні показники можна виразити через кількість, склад і якість продукції, товарів і послуг, умови праці та безпеку, рівень заробітної плати, відсутність і втрати робочого часу, кількість конфліктів та скарг під час трудової діяльності людини, кількість страйків та інші. Вони включаються до колективних договорів і виробничих планів підприємств для покращення колективного соціального іміджу [4]. Необхідно управляти процесом адаптації, бо статистика організацій показує, що високий відсоток звільнень та більшість надзвичайних ситуацій припадає на перший місяць роботи працівника. Тому потрібно мотивувати і задовольняти працівників не тільки заробітком, бо він вважається лише частиною управління персоналом.

Мотиваційна модель ієрархії потреб Маслоу зображувала типи потреб персоналу: фізіологічні, безпекові, соціальні, у повазі та у самовираженні. Керівник повинен прагнути до задоволення потреб нижчих рівнів, а після – вищих, щоб досягнути успіху.

Політика управління персоналом великих фірм впливає на соціально-економічний розвиток різних країн, сприяє зростанню співробітників та економічного стану. Міжнародні менеджери з персоналу враховують політичну та соціальну нестабільність у країнах. Результатом є висока продуктивність і утримання лояльних співробітників, що є ключем для досягнення успіху [5].

Отже, соціально-економічні показники та розвиток персоналу тісно пов'язані. Менеджери з персоналу несуть відповідальність за підвищення мотивації та благополуччя співробітників. Моделі ієрархії потреб Маслоу використовують як те, що спонукає співробітників працювати краще.

Керівництво визначає сфери розвитку і складає потрібні плани для мотивації співробітників, що призведе до підвищення продуктивності та соціальної відповідальності.

Список використаних джерел

1. Гансова Е. А. Методологія та методи соціальної діагностики. *Перспективи*. 2016. № 1. С. 20–27. URL: <http://dspace.pdpu.edu.ua/bitstream/123456789/9962/1/Hansova%202016.pdf>.

2. Довгань Л. Є., Мохонько Г. А., Дудукало Г. О. Ефективність управління персоналом підприємств: діагностика та механізм забезпечення : монографія. Київ, 2015. 231 с.

3. Ghorpade J. Management and the human resource function: a model based on social systems theory. *International Journal of Human Resources Development and Management*. 2004. 4 (3). p. 235–255.

4. Пушкар З. М., Пушкар Б. Т. Кадровий менеджмент : навч. посіб. Тернопіль, 2017. 210 с.

5. Pacewicz J. Tax increment financing, economic development professionals and the financialization of urban politics. *Socio-Economic Review*. 11 (3). 2012. p. 413–440.

БУГАЙ В. З., канд. екон. наук, старш. наук. співроб.,
КОТУХОВ Д. П.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

НОВІТНЯ КАДРОВА ПОЛІТИКА ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

На сучасному етапі розвитку банківського сектору в світі може здатися, що в цій галузі використовуються виключно ті технології і механізми, що відпрацьовані до ідеалу та перевірені часом, і навіть стрімкий прогрес у

суміжних галузях не призводить до нових інноваційних поштовхів у частині банківського менеджменту. Та не дивлячись на такий, здавалося б стереотип, світ банкінгу починає значно змінюватися, особливо у сфері адміністрування та кадрової політики конкретно взятих відділень.

На саміті Bank Customer Experience(BCX) Summit [2], що проходив з 31 серпня по 1 вересня в Чикаго, було проведено активне обговорення сучасних тенденцій та змін у роботі банківських відділень. Під час цього щорічного галузевого івенту, організованого Networld Media Group, неодноразово було піднято теми, які пов'язані з думкою про зміну загальних тенденцій в сфері світового банкінгу. Власне, опираючись на результати обговорень проведеного саміту і було сформовано тези про результати розвитку банківського управління та кадрового адміністрування відділень зокрема.

Перш за все, до уваги варто взяти те, що фінансові установи пережили велику кількість закриттів відділень під час COVID-19. Причиною стала не тільки сама пандемія, а й завищені очікування клієнтів.

Як ми знаємо, інтернет-банкінг у нас в Україні набув значного розвитку, на сьогоднішній день він став повсякденністю для українців, сама система добре налагоджена та грамотно впроваджена, що дозволяє проводити миттєві платежі в режимі реального часу. Проте для задоволення банківських послуг клієнти мають йти безпосередньо до відділення свого банку. Не дивно, що вони швидше б надали перевагу онлайн-обслуговуванню, хоча це не означає що такий сегмент клієнтури взагалі бажає відмовитися від необхідності відвідувати банк. Відділення навіть в такому разі все ще залишаться необхідними та актуальними, так як клієнтам потрібні постійні консультації з питань, які неможливо вирішувати он-лайн або в телефонному режимі. Таким чином, актуалізації набуває питання зміни режиму роботи банківських відділень від трансакційних до консультаційних, де співробітники могли б ефективно вирішувати насущні проблеми клієнта.

Щоб задовольнити нові потреби клієнтів, банкам доведеться готувати новий тип співробітників – таких, які зможуть виступати в ролі універсального банкіра, який може виконувати найрізноманітніші завдання в залежності від потреб конкретного клієнта. Наймаючи таких працівників, банк може не тільки

якісно покращити якість обслуговування своїх клієнтів, а й створить підґрунтя для ефективного просування їх як фахівців з чітким бачення подальшого розвитку власної кар'єри. У такому разі, щоб банк міг підготувати фахівця з необхідними якостями, потрібно спочатку упевнитися, що його керівництво веде ефективну кадрову політику.

Практика свідчить, що для підготовки фахівців з банкінгу доцільно використати модель Route, яка ефективно використовується деякими із американських банків. Ця модель включає в себе [3]:

R (Receiving customer) Прийом клієнта;

O (Obtaining information) Опрацювання інформації про проблему клієнта;

U (Using the resources) Використання наявних ресурсів для вирішення поставленої задачі;

T (Turning experience into results) Отримання результатів;

E (Exceeding expectations) Перевищення очікувань, тобто отримання результату, який точно задовольнить клієнта.

Ефективність наведеної моделі полягає в її простоті, оскільки вона базується на звичайній дисципліні спілкування, але дозволяє досягти кращих результатів за використання того ж самого обсягу наявних ресурсів.

Отже, подібні зміни в кадровій організації роботи банківських відділень можуть якісно підвищити ефективність діяльності банків американського та європейського зразків. Українські банки також можуть почерпнути особливості наведеної системи та адаптувати їх відповідно до потреб саме українського споживача. Звісно ж, використання такої системи не буде ефективним без одночасного розвитку он-лайн-банкінгу, оскільки він має забезпечувати базові потреби клієнта, а відділення та філії існувати як додатковий довідковий та документарний центр, що ефективно буде виконувати функції, недоступні в режимі роботи он-лайн.

Список використаних джерел

1. Перетворення філій. Тренди, на які варто звернути увагу при організації роботи філії банку. Eng. Branch Transformation. Trends to watch with bank branches. URL: <https://www.atmmarketplace.com/articles/3-trends-to-watch->

with-bank-branches.

2. Bank Customer Experience(BCX) Summit. URL: <https://bankcustomerexperience.com> (дата звернення: 06.10.2022).

3. Як банки можуть вимірювати рентабельність власного досвіду. Eng. How banks can measure return on experience. URL: <https://www.atmmarketplace.com/articles/how-banks-can-measure-return-on-experience>.

КАЛЮЖНА Ю. В., канд. екон. наук, доц.,
ГНАТЮК Н. О.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ГЕНДЕРНА ДИСКРИМІНАЦІЯ В СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ

Відповідно до ст. 24 Конституції України громадяни мають рівні конституційні права і свободи та є рівними перед законом. Не може бути привілеїв чи обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками [1].

Суть ідеї рівноправності чоловіків та жінок, їх рівних можливостей, на мій погляд, полягає в тому, що за своїм інтелектуальним та фізичним потенціалом жінка ні в чому не поступається чоловікові. Зрозуміло, це не означає, що фізіологічні особливості жінок не можуть тимчасово обмежувати їх професійні обов'язки. Звідси випливає висновок, що рівність полів, не будучи абсолютним, але може бути повним та всебічним.

Дискримінація з гендерною ознакою – це коли одній статті дається перевага над іншою. Дискримінація за ознакою статі у трудових відносинах проявляється в такому, наприклад:

- розподіл на «жіночі» та «чоловічі» професії та види робіт;
- фактичне недопущення жінок чи чоловіків, на підставах їхньої статі до

отримання професійної підготовки чи навчання за тією чи іншою професією;

– розрив у заробітній платі жінок та чоловіків, у межах однієї галузі чи професії 25 відсотків;

– неформальна зайнятість, при якій вагітні і матері з дітьми до трьох років не можуть отримувати законодавчо гарантовані соціальні виплати і пільги, пов'язані із їхньою репродуктивною роботою;

– різне ставлення до працівників та працівниць, сприйняття та ставлення до жінок як до другорядних працівників;

– дискримінація, пов'язана з вагітністю та зобов'язаннями з догляду за дитиною, або хворим членом сім'ї;

– відмови на запити працівників щодо суміщення робочого графіку з сімейними обов'язками [1].

Феномен гендерної дискримінації в сфері зайнятості знаходить різні пояснення. Основними з них є такі.

1) Дискримінація жінок із боку роботодавця, клієнтів, колег. На першому місці в списку причин дискримінації за ознакою статі у сфері зайнятості, стоять упередження (стійкі стереотипи) роботодавців, самих найманих працівників та споживачів. Дискримінація з боку клієнтів зазвичай виникає у тих сферах зайнятості, де високі частота та інтенсивність контакту зі споживачем, віддаючи перевагу бути обслуженим працівником, при належним до певної ґендерної групи. Якщо жінки намагаються знайти роботу з тих професій чи посад, де вони є об'єктом дискримінації з боку споживачів, то їм приходится погоджуватися на нижчу заробітну плату. Дискримінація з боку працівника виникає, коли деякі групи робітників уникають у процесі праці вступати у відносинах із представниками іншої статі. Проявом дискримінації такого роду може бути ситуація, коли чоловіки від відмовляються поступатися на роботу, де їх безпосереднім начальником буде жінка, або взагалі в ті фірми, де жінки займають престижні посади [1].

2) Дискримінація, обумовлена структурою ринку праці. Оскільки ринок праці не є конкурентним і на ньому діють монопольні сили, то стать може виступати критерієм поділу робочої сили на не конкуруючі між собою групи.

Отже, гендерна нерівність на ринку праці потребує подолання гендерної

дискримінації у всіх сферах життя в Україні. Держава повинна приймати заходи які б не формально, а реально усували прояви гендерної нерівності.

Список використаних джерел

1. Дискримінація жінок в сфері праці та її особливості. URL: <https://inlnk.ru/YAMonp> (дата звернення: 21.09.22).

КАЛЮЖНА Ю. В., канд. екон. наук, доц.,
ДЯЧЕНКО Т. С.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО СОЦІАЛЬНОГО АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В сучасних умовах, а особливо під час фінансової кризи, в цілому неоднозначним залишається відношення до соціального аудиту. Як правило при розвитку кризових явищ, перш за все підприємства та організації шукають спосіб скорочення витрат, і в першу чергу зменшують витрати на заробітну плату або скорочують штат працівників. З іншого боку, саме результати аудиту персоналу представляють економічне обґрунтування оптимізації всіх показників використання людських ресурсів підприємства.

Внаслідок цього, саме завдяки результатам аудиторської перевірки в соціальній сфері, керівництво підприємства приймає обґрунтоване та зважене рішення, спрямоване на оптимізації витрат, структури та чисельності працівників.

Термін «соціальний аудит» відносно новий для української теорії та практики, в той час як за кордоном це поняття почало набирати популярності з середини ХХ століття. Саме такий вид аудиту отримав популярності в галузі промисловості та будівництва. Спеціалісти в галузі управління людськими ресурсами запевняють в тому, що цей вид аудиторської перевірки відбувається

тільки на тих підприємствах, які мають складну управлінську структуру [1].

Багатокомпонентна структура управління підприємствами, яка піддається оцінці за допомогою соціального аудиту, створює деякі складності в самому формулюванні поняття «соціальний аудит».

Зумовлено це досить широким переліком проблем та питань, на рішення саме яких спрямований соціальний аудит. В загалом під «соціальним аудитом» розуміють комплекс заходів, які дозволяють компаніям оцінити та демонструвати свій внесок у вирішенні проблем, що пов'язані з профілем їх діяльності [2].

На наш погляд, основна проблема полягає в тому, що така інтерпретація соціального аудиту передбачає здійснення зовнішнього контролю стану соціального середовища організації та в силу того, що сучасне підприємство, навіть велике, не в змозі провести таку перевірку самостійно. Окрім цього, існують певні складності у повному дотриманні принципу незалежності при проведенні аудиту персоналу самим підприємством.

Також ще при організації аудиту слід звертати увагу на об'єктивність та доцільність його застосування в системі внутрішнього господарського контролю. При цьому треба враховувати рівень професійної підготовки кадрів внутрішнього аудиту, підбираючи висококваліфікованих спеціалістів. Якість роботи внутрішнього аудиту має певний вплив і на проведення перевірок зовнішніми аудиторами.

Отже, можна зробити висновок, що внутрішній аудит соціального аудиту людських ресурсів підприємства допомагає зовнішнім аудиторам не проводити детальну перевірку, а економить час та ресурси при проведенні незалежного аудиту, що має певні ризики, але є не менш суттєвим та важливим.

Список використаних джерел

1. Концепція формування національної моделі соціального аудиту. URL: lir.lg.ua/docs/Konzep_naz_model.doc.
2. Руденок О. Ю. Фінансові аспекти фінансового аудиту. URL: www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2012_34/Rudenok.pdf.

ЛИНЕНКО А. В., канд. екон. наук, доц.,
ТИХОНОВА К. К.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ВПРОВАДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ

Маркетинг у страхуванні є певною системою відносин між страховиками і клієнтами, що спрямована на взаєморозуміння та задоволення клієнтських потреб із урахуванням їхніх інтересів.

Прибуток страховика прямо залежить від виявлення та розуміння потреб клієнтів, зменшення протиріч щодо вибору страхових послуг. Утім на сьогодні обізнаність клієнтів зростає, ускладнюючи процес управління процедурою страхування. Люди стають більш вимогливими, надмірно інформованими щодо інших варіантів порівняння та вибору страхової компанії, а також довіряють вибору своїх колег, знайомих і друзів. Негативний досвід незадоволеного клієнта може обернутися для страхової компанії низкою наслідків, починаючи від обурень і негативних відгуків на сайті та в соціальних мережах. Щоб уникнути цього страхові компанії почали використовувати концепцію соціально-етичного маркетингу.

Соціально-етичний маркетинг – це процес, спрямований на задоволення всіх потреб споживачів, орієнтуючись на їхні думки, відчуття та настрої у контексті суспільства в цілому. Він базується на побудові міцних стосунків між компанією та споживачами за рахунок відповідальності й інших цінностей. Соціально-етичні питання постають, коли клієнт відчуває маніпуляцію або стає жертвою брехні зі сторони співробітника страхової компанії. Не дотримуючись філософії соціально-етичного маркетингу, більшість страховиків отримали репутацію компаній із несправедливими умовами страхування.

Люди купують страховку, коли відчувають себе вразливими до збитків. Питання полягає в тому, що ці відчуття споживачів потрібно розуміти та правильно використовувати [1].

Щоб зміцнити довіру страхова компанія має поставити клієнта у «серце» свого бізнесу. Це можна здійснити на трьох рівнях.

По-перше, на рівні організації безпосередньо самої страхової компанії. Це включає комунікацію як всередині компанії, так і комунікацію з партнерами та клієнтами безпосередньо.

По-друге, на рівні стратегії, наприклад, вибір каналів просування, їх надійність, релевантність і сприйняття цільовою аудиторією. На рівні стратегії також варто передивитися цінність пропонованої страхової послуги.

По-третє, на рівні послуги (продукту). Цей рівень містить питання щодо розробки сайту страхової компанії, його зручність та простоту використання, справедливість умов конфіденційності, захищеність сайту тощо.

На українському ринку страхування одне з провідних місць займає компанія ARX. Серед інших вона виділяється нестандартним використанням соціально-етичного маркетингу та комунікацій. Так, її департамент маркетингу відповідальний за гібридну та онлайн-модель продажів. Перша включає залучення якісного продуктового трафіку на сторінку, де клієнт може залишити про себе контактну інформацію.

За наступний етап відповідальні сейлз-менеджери, які контактують з особою та забезпечують необхідні послуги. Тому вона й називається гібридною, адже містить у собі як онлайн, так і офлайн-сервіс. Друга модель реалізується суто завдяки комунікації в мережі. Компанія залучає цільову аудиторію, забезпечує зручність і простоту використання сайту або вебшопа та продає клієнту послугу [2].

В 2020 році компанія ARX почала активно використовувати багато каналів комунікації зі своїми потенційними клієнтами. Це як класичні – релізи, співпраця з фінансовими виданнями, журналістами, участь у спеціалізованих заходах, так і нові канали комунікації – соціальні мережі (Telegram, Instagram, Facebook, YouTube, TikTok) і співпраця з лідерами думок та блогерами. Для будь-якої компанії важливо знаходитися там, де її клієнти, це збільшує впізнаваність і сприйняття бренду компанії та скорочує шлях клієнта до придбання послуги та вибору страхової компанії у разі потреби.

Наразі через місяць після початку російсько-української війни ARX

розпочала внутрішній проєкт «Ми працюємо». Суть його в тому, що всі дирекції, які знаходяться у різних містах України, розповідають про свою роботу. Щотижня публікується чергова розповідь у блозі та соцмережах. Це дає почуття спільності, а клієнтам підтвердження, що вони на зв'язку та дійсно працюють для них.

Клієнти бачать реальні обличчя працівників компанії. Ці пости незмінно набирають найбільшу кількість лайків, абсолютно органічно. Окрім постів про продукти та роботу, в ARX також із перших днів війни запускали пости з порадами щодо психологічної підтримки, а також оперативно інформували про будь-які зміни у сфері автострахування європейських країн. Страховику важливо, щоб комунікації стали основою стабільності, впевненості та підтримки настільки, наскільки це можливо у цей непростий час. Зараз основним слоганом компанії став «ARX з тобою!» як сигнал того, що вони поряд, і допомагають максимально, як можуть [3].

Соціально-етичний маркетинг страховика має бути якісним, щоб клієнти довіряли йому. Спочатку слід змінити культуру всередині компанії, а потім перейти до тієї, що створює довіру з клієнтом, але на це потрібен певний час. Страховим компаніям слід встановити надійне управління своїми послугами та впроваджувати знання клієнтів у процеси управління. Компанії повинні керувати якістю даних, які отримують, бути прозорими до клієнтів та використовувати всі можливості, що дає цифрова ера. Цим можна досягти кращих результатів і більшої довіри населення до страхування в цілому.

Список використаних джерел

1. Ethical culture. The challenge for insurance marketers. URL: https://www.cii.co.uk/media/7026124/ethical_culture_insurance_marketing_web.pdf (дата звернення: 03.10.2022).

2. Без зайвих витрат. Як ARX змінює консервативний ринок страхування за допомогою маркетингу. URL: <https://vctr.media/ua/marketing-u-strahovij-yak-arx-zminyue-rinok-novimi-kanalami-54386> (дата звернення: 03.10.2022).

3. Маркетинг воєнного часу. URL: <https://cutt.ly/gBddyYE> (дата звернення: 04.10.2022).

МАЛТИЗ В. В., канд. екон. наук, доц.,
КУРЧЕНКО М. М.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі економічного розвитку перед підприємствами постає проблема підвищення власної конкурентоспроможності, адже покупець обирає той товар, який відповідає викликам сучасного світу.

Для розуміння ситуації, що відбувається в Україні, нами було створено діаграму (рис. 1), яка відображає впровадження інновацій на промислових підприємствах протягом 2010-2020 рр. Як бачимо, відсоток підприємств, які впроваджували інновації, доволі малий та варіюється від 11,5% до 16,6%.

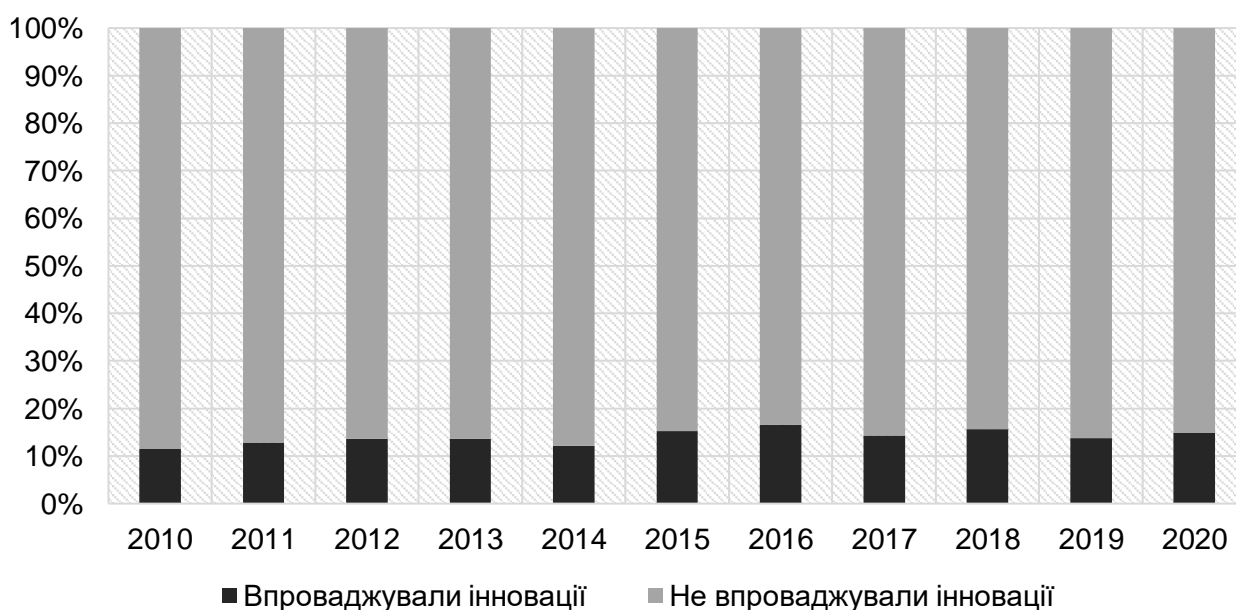


Рисунок 1 – Впровадження інновацій на промислових підприємствах України. Джерело: сформовано авторами на основі [1]

Інноваційна діяльність є одним із основних інструментів, який забезпечує стабільний економічний розвиток підприємства. Тому реалізація інноваційних

проектів, які включають нові технологій та наукові дослідження є необхідною. Дані заходи дозволяють підприємствам отримати: конкурентну перевагу, підвищити прибутковість. Завдяки інноваційній діяльності, продукт не залишається без уваги й іноземного споживача.

Оскільки вага інноваційної діяльності зростає щороку, що є очевидним, підприємства прагнуть іти разом з прогресом та посилювати свою конкурентоспроможність – головний фактор економічного зростання.

Для інноваційної діяльності необхідно використовувати знання та людський капітал, адже реалізація інноваційних проектів тісно пов'язана з креативним мисленням співробітників, є основою для отримання певних бізнес-результатів.

Тільки покращення або створення нових продуктів, послуг є запорукою інноваційної діяльності на підприємстві. Заходи, спрямовані на заохочення співробітників до творчого мислення, спонукають їх до створення нових конструктивних ідей [2].

Отже, у сучасних умовах забезпечити конкурентоспроможність підприємства можливо при застосуванні інноваційної діяльності. Комплекс таких заходів як наукові, організаційні, фінансові, технологічні, маркетингові, які саме спрямовані на інновації, зможе забезпечити досягнення економічних та соціальних ефектів для підприємства, яке зможе бути конкурентоспроможним. В умовах конкуренції саме інноваційна діяльність є основою для розвитку підприємства, вона сприяє й підвищенню ефективності та забезпечує стабільність.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ni.htm (дата звернення: 05.10.2022).
2. Білявський В. М. Реалізація інноваційних проектів як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2018. № 38. С. 131–140.

РЕВА Д. С., інженер, здобувач PhD,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ КОМПАНІЇ В УМОВАХ ВІЙНИ ТА ТЕХНОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Без утворення нових бізнесів, компаній, точок продажу чи нових компаній які надають послуги за гроші буде практично не можливо відновити економіку країни, тому що новим найманим працівникам буде не можливо заплатити зарплату, яка зазвичай виходить із оборотних фондів підприємства. Без іноземних інвестицій, які починаються із базового туризму, туризму для навчання та індустриально-лабораторного туризму нові іноземці будуть не в змозі побачити потенціал безпечного інвестиційного поля. До того моменту, коли споживачі країни захищають її у інтелектуально-військовій та силовій інфраструктурі, такі професіонали свого діла, як ми, спеціалісти із технічною освітою, інженери, доценти, професори і так далі мають весь час на світі і всі необхідні ресурси (Інтернет і гугл перекладач) задля формування і створення нових підприємств, які будуть готові надати роботу не тільки існуючим цивільним особам, а й тим професіоналам, які повернуться із військової служби та забажають залишитись у цивільному житті на звичайних роботах інфраструктури.

Бізнес починається із капіталу але не і тільки.

По-перше потрібно бажання займатись професійно діяльністю впродовж невизначеного терміну, який може дати позитивний фінансовий вихід, а може і ні. Це є ризик підприємця – втрачений час та гроші.

По-друге, бізнес ідеї у мирний час можуть бути будь-які, але під час війни креативність може не відплатити щедро, тому що певна частина населення може бути піддана у тій чи іншій ступені пост травматичним синдромам розладів особистості, і це нормальний психопатологічний процес під час війни.

Ці аспекти корегування поведінки споживача є найціннішими та шановнішими. Мирний час ідея супроводжується брендом, капіталом, кількістю

витягів із державного реєстру підприємців або юридичних осіб, податкової служби, фонду соціального та пенсійного страхування, департаменту державної статистики, потребами ринку, пропозицією, конкурентним середовищем, еластичністю по ціні відносно обраної галузі ведення бізнесу, тощо.

Але під час війни до всіх вищезгаданих моментів створення і підтримання бізнесу підприємець має додати психологію та шану до можливих психічних травм споживача. Саме повага до стану і не поглиблення проблеми через оминання спілкування про проблему із респондентом або споживачем продукції може призвести до відмови або скасування наступного замовлення.

Під час війни підприємець має вести бізнес відверто, твердо, чітко, безсумнівно, зважено, конкретно, мудро та чуттєво до миттєвих змін які анонсують люди або обрані посадовці у органах влади. Після встановлення базових критеріїв стратегії соціальної відповідальності до споживача, підприємець має рекламувати кожен вагомий крок досягнутий у бізнесі. Технологічні аспекти формування бізнесу під час війни не спростовують відсіювання та фільтрації шахраїв у бізнесі, які будуть намагатися списати свої підступні дії на війну.

Діяльність підприємства до війни була прозорою, а під час війни вона має стати бездоганно прозорою. Від спокою у стратегії підприємця та конкретизації поваги до клієнта буде залежати і справа клієнта і майбутнє країни. Кожен голос та кожна впевнена дія веде до позитивного розвитку подій, але чаша важелю моралі може перевалити і навпаки. З операційної точки зору, війна ніяк не впливає на ризики від шахрайства, вони, як були до війни, так залишились і під час війни.

Цей фактор константа, бо він є тіньовим ринком. Із точки зору соціальної відповідальності у бізнесі можуть з'явитись клієнти, які не мають зла, але вони використають бізнес як боксерську грушу, тобто спустять пар на бізнесі, задля угамування свого спектру підсвідомих страхів, про які вони ніколи не дізнаються, навіть після закінчення війни. Це не має стримувати підприємця від ведення нового, повноцінного, законного бізнесу.

СЬОМЧЕНКО В. В., канд. екон. наук, доц.,
КОРОСТИНА Х. Д.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Для вдосконалення діючої в організації системи впливу на трудову мотивацію персоналу, на наш погляд, необхідно спочатку провести серйозну аналітичну роботу по виявленню проблем промислової галузі щодо стимулювання працівників.

По-перше, на сучасних українських підприємствах існує відсутність заохочення співробітництва. Адже, в організаціях, де заохочуються дружні відносини, працівники з більшою готовністю співробітничать один з одним. Це дозволяє створити й зміцнити командний дух і підвищити ефективність роботи підрозділу й організації в цілому.

По-друге – існує відсутність для працівників можливості росту, проявляння щирої зацікавленості у своїх співробітниках, їхньому рості й прогресі теж притаманно сучасним підприємствам. Але, необхідно зауважити, що при поданні працівникові такої можливості, йому буде доручена більше складна робота, працівник може бути спрямований на навчання в інститут або на курси підвищення кваліфікації, буде спроможна можливість делегувати працівникові більше відповідальності за виконання певної роботи.

По-третє – існує відсутність переконання в тім, що працівники розуміють, як їхня робота пов'язана із задоволенням їхніх потреб і досягненням їхніх особистих цілей. Мотивація працівників підвищується, якщо вони бачать, як досягнення цілей підрозділу й організації допомагає їм у досягненні їхніх власних цілей. Мотивація працівників до досягнення поставлених цілей вище, якщо вони попередньо проінформовані, що вони повинні робити, щоб одержати винагороду. Заохочення повинне бути порівнянне з досягнутими результатами.

Вважаємо, що також не слід заохочувати всіх працівників однаково, щоб підкріплення поведінки було ефективним, заохочення повинні ґрунтуватися на

результатах роботи. Однакове заохочення всіх працівників буде стимулювати середніх або поганих працівників й ігнорувати високу продуктивність кращих працівників.

На наш погляд, відсутність реакції теж може впливати на мотивацію підлеглих, бо керівники впливають на своїх підлеглих як тим, що вони роблять, так і тим, чого вони не роблять. Відсутність похвали стосовно працівника, що відрізнився, може привести до того, що наступного разу він виявить менше заповадливості для досягнення високого результату.

Можемо стверджувати, що основний зміст впливу на трудову мотивацію працівників для керівництва полягає у вимозі від них такої трудової поведінки, що забезпечує максимальну ефективність у роботі підрозділів й організації в цілому.

Успішний вплив на трудову мотивацію персоналу неможливо без регулярного зворотного зв'язку у вигляді оцінки ефективності цих впливів.

Таким чином, на наш погляд, серед визначальних факторів посилення стимулювання працівників до продуктивності праці на промислових підприємствах в сучасних умовах розвитку України виокремлюється:

- матеріальне заохочення за виконану роботу;
- персональна відповідальність за результати праці;
- зв'язок між результатами праці та її оплатою;
- підвищення професійної підготовки і кваліфікації працівників;
- низька популярність моральних стимулів і залучення до прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Грабова Н. Н., Добровский В. Н. Бухгалтерский учет в производственных и торговых предприятиях : учеб. пособ. для студентов вузов / под ред. Н. В. Кужельного. Киев : А.С.К., 2003, 847 с.

2. Колот А. М. Зарубіжний досвід матеріального стимулювання персоналу. *Україна: аспекти праці*. 2008. №1. С. 16–21.

ТАРАНЕНКО О. О.,
МАЛТИЗ В. В., канд. екон. наук, доц.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Аналізуючи наукові джерела, можна сформувати таке визначення до терміну менеджмент – це одночасно система наукових знань, мистецтва та досвіду, втілених у діяльності професійних управлінців для досягнення цілей організації шляхом використання праці, інтелекту та мотивів поведінки інших людей. На сучасному етапі він підпорядкований великій кількості поставлених перед ним завдань та факторів. Проте в сучасних умовах розвитку менеджменту існує ряд проблем, з якими стикаються менеджери в рамках своєї діяльності.

В умовах невизначеності та нестабільності сучасної ситуації стан менеджменту вітчизняних підприємств потребує змін через низький рівень продуктивності та якості праці, що обумовлює низьку заробітну плату працівників та неефективне використання ресурсів, що породжує низьку конкурентоспроможність [1, с. 64].

Далеко не всі керівники усвідомлюють проблеми своїх фірм, виходячи з цього – адаптуватися і вижити на ринку можуть лише найбільш пристосовані. Актуальність даної теми полягає в необхідності усвідомлення підприємствами власних проблем та побудові влучних стратегій позбавлення від труднощів та подальшого розвитку організації.

Для початку розглянемо найактуальніші проблеми менеджменту, з якими стикаються підприємства:

- 1) Недостатність та несвоєчасність забезпечення управлінців якісною інформацією для прийняття управлінського рішення;
- 2) Недотримання максимального рівня якості. На даний момент малий відсоток людей мають реальний практичний досвід у сфері менеджменту;
- 3) Недостатність нематеріальної мотивації працівників на підприємствах;

4) Зосередження на власній величі – багато бізнесменів приймають позицію: якщо в компанії трапляються невдачі, то винні співробітники, але якщо стався успіх – то це результат тільки особистих зусиль керівника; невміння розділяти успіх з співробітниками [2];

5) Спонтанність добору кадрів, нестача професіоналізму; відсутність підвищення кваліфікації працюючих;

6) Проблема недосконалості організаційних структур. Відсутність чіткої структури управління компанією [3];

7) Жадібність і конкуренція – в багатьох галузях спостерігається тенденція зниження один одного і не вміння співпрацювати [2];

8) Корумпованість економіки;

9) Невміння керівництва компанії ставити цілі та завдання, визначати критерії ефективності роботи;

10) Відсутність творчого підходу;

11) Недостатня увага приділяється споживачам – деякі фірми та підприємства ще не доросли до максимальної орієнтації на клієнта [2].

Одним з методів підвищення ефективності сучасного управління є впровадження і застосування в організації креативного менеджменту. Так, креативне управління ставить перед собою ряд певних цілей для підвищення ефективності функціонування підприємства у вигляді [3]:

– наділення людини певними знаннями, забезпечення його актуальною своєчасною, а також правдивою інформацією;

– мотивація людини до творчого мислення, креативності в роботі;

– гарантувати права співробітника на результати своєї інтелектуальної діяльності;

– забезпечення прав та інтересів підприємства як економічної системи, що наділила співробітником необхідними ресурсами для здійснення креативного управління.

Розв'язання існуючих проблем менеджменту вимагає аналізувати всі аспекти менталітету країни, особливо на регіональному рівні з метою реалізації ефективної діяльності підприємства, а також успішної управлінської політики. Заходи щодо вдосконалення організаційної культури підприємств бізнесу

пов'язані з гуманізацією праці, соціалізацією, демократизацією управління, створенням раціональної системи трудових відносин, налагодженням сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі, забезпеченням гласності в управлінні.

Список використаних джерел

1. Аріхбаєва С. В., Маматова Л. Ш., Сучасні проблеми менеджменту в Україні. *Сучасні проблеми менеджменту* : матеріали XIV міжнар. наук.-практ. конф. Київ : Нац. авіац. ун-т, 2018. 687 с. URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/26009/1/Матеріали%20конференції%202018.pdf> (дата звернення: 04.10.2022).

2. Вітюк О. В., Остапенко Т. Г. Сучасні проблеми розвитку менеджменту в Україні. URL: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/1803>.

3. Кулик Д., Малтиз В. Проблеми сучасного менеджменту. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/39629/1/Малтиз%20Вікторія,Кулик%20Данило.pdf> (дата звернення: 04.10.2022).

ТЕРЕНТ'ЄВА Н. В., канд. екон. наук, доц.,
АНТОНЕНКО К. М.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ДІДЖИТАЛ-КОМУНІКАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Маркетингові комунікації, як один із видів спілкування між суб'єктами в людському суспільстві, містять ідею комунікації зі споживачем. Саме таким чином встановлюється контакт між виробником продукції і покупцем, віднаходяться оптимальні варіанти задоволення їхніх обопільних інтересів. У цьому зв'язку бізнес – організації стають водночас і відправниками, і отримувачами інформаційних повідомлень. Як відправники вони інформують, переконують, нагадують та стимулюють цільові ринки, щоб створювати обміни,

що відповідають їхнім прагненням. Як отримувачі, бізнес – організації налаштовуються на цільові ринки для того, щоб розробляти відповідні повідомлення, адаптуватися в цій справі і до обставин мінливого ринкового середовища, і до місць комунікаційних можливостей, що з'являються. Таким чином, комунікацію можна розглядати як «шлях з двостороннім рухом». З одного боку, бізнес– організації прагнуть зібрати якомога більше інформації з ринків, а з другого – інтенсивно доносити свою власну інформацію до покупців [1].

Аналізуючи наукові джерела, можна зробити висновок, що вагомий внесок у дослідження сутності маркетингових комунікацій та інтегрованих маркетингових комунікацій, а також їх стратегічного планування внесли І. Ансоф, Ю. О. Бічун, Д. Гілберт, П. Друкер, Р. Коллі, Королько, Ф. Котлер, Е. Левіс, Х. Майерс, М. Мескон, але сьогодні в світі новітніх технологій та стрімкої діджиталізації з'являється необхідність у формуванні та впровадженні діджитал-комунікацій в діяльність сучасних підприємств.

Слід зазначити, що в сучасному конкурентному середовищі підприємства повинні постійно взаємодіяти з існуючими та потенційними споживачами. При цьому базові інструменти маркетингових комунікацій вже не є достатньо ефективними. Діджитал- підхід до формування комплексу маркетингових комунікацій таким чином здатен допомогти підприємствам стратегічно правильно побудувати комунікацію зі споживачами [2].

Враховуючи сучасні умови функціонування бізнесу можна стверджувати, що розробка діджитал-комуніцій є ключовим етапом в формуванні маркетингової політики підприємства. Серед переваг можна визначити:

- значний охоплення цільової аудиторії за різними параметрами;
- миттєве інформування потенційних споживачів;
- ефективне проведення збору маркетингової інформації;
- автоматизація зведення статистичних даних, даних про споживачів тощо.

Також серед переваг можна визначити потужний функціонал, яким оснащені платформи для формування маркетингових комунікацій, що дозволяє зекономити на додаткових ресурсах, персоналі.

Отже в сучасних умовах обмеженого функціонування підприємствам необхідна побудова комплексної системи діджитал-комунікацій, створення електронного тіла бізнесу для утримання клієнтів, розширення цільової аудиторії, інформування та, взагалі, здійснення своєї діяльності на професійному рівні.

Список використаних джерел

1. Попова Н. В. Маркетингові комунікації : підручник Н. В. Попова, А. В. Катаєв, Л. В. Базалієва, О. І. Кононов, Т. А. Муха ; під заг. ред. Н. В. Попової. Харків: Факт, 2020. 315 с.

2. Джоді Кук. Instagram Rules. The Essential Guide to Building Brands, Business and Community. Frances Lincoln. 2020. P. 256.

ТЕРЕНТ'ЄВА Н. В., канд. екон. наук, доц.,
ЮЛПАТОВ Н. М.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

КАДРОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Кадрова політика є частиною політики компанії та повинна повністю відповідати концепції її розвитку. Кадрова політика тісно пов'язана з усіма галузями господарської політики компанії.

Водночас кадрова політика компанії представляє основні напрями та підходи в управлінні персоналом для реалізації місії компанії та декларованих керівництвом стратегічних цілей. Успіх реалізації кадрової політики неабияк залежить від визнання на всіх рівнях управління компанією високої економічної значущості кожного співробітника як важливої складової її стратегічного й тактовного потенціалу [1].

Основними складовими кадрової політики є п'ять взаємопов'язаних

питань, за допомогою яких здійснюється сприяння досягненню цілей компанії та втілюється бачення в галузі управління персоналом.

1) Підвищення результативності роботи на всіх рівнях.

2) Оптимізація та стабілізація кадрового складу компанії й забезпечення ефективного використання їх можливостей та потенціалу.

3) Створення та розвиток системи навчання й розвитку персоналу.

4) Формування та підтримання високого рівня лояльності співробітників.

5) Формування та зміцнення корпоративної культури компанії.

Кадрова політика формується керівництвом компанії, реалізується кадровою службою під час виконання її працівниками своїх функцій. Вона знаходить своє відображення в таких локальних документах, як: корпоративна культура Компанії, колективний договір, правила внутрішнього трудового розпорядку. Тому всі заходи щодо роботи з кадрами (добір, складання штатного розкладу, атестація, навчання, просування) можуть заздалегідь плануватися й узгоджуватися зі стратегічними цілями та поточними завданнями компанії.

Необхідно брати до уваги, що не лише компанія має цілі. Власні цілі має також кожен працівник компанії. Якщо компанія розраховує на тривалий та стабільний строк своєї діяльності, слід керуватися головним принципом кадрової політики – принципом відповідності індивідуальних цілей працівників цілям компанії. Тобто він полягає в тому, що на одному рівні стоїть досягнення індивідуальних й організаційних цілей [2].

За нових умов господарювання кадрова політика має спрямовуватися на формування такої системи роботи з персоналом, що орієнтується на отримання не лише економічного, а й соціального ефекту за умови дотримання чинного законодавства, нормативних актів та урядових рішень.

Серед елементів кадрової політики слід назвати:

– політику зайнятості, що охоплює забезпечення висококваліфікованим персоналом, створення привабливих умов праці, гарантування її безпеки, створення можливостей для просування по службі з метою підвищення ступеня задоволення роботою;

– політику навчання, яка передбачає формування відповідної бази навчання, можливостей для підвищення кваліфікації та реалізації прагнень до

професійного зростання;

– політику оплати праці, що полягає в наданні достатньо високої порівняно з іншими роботодавцями заробітної плати, яка б відповідала досвіду, здібностям і ставленню працівника до своїх обов'язків, його трудовому внеску;

– політику добробуту, яка ґрунтується на забезпеченні широкого набору соціальних пільг і благ, створенні умов, привабливих для працівників і взаємовигідних для них і для фірми;

– політику трудових відносин, що передбачає встановлення певних процедур для попередження виникнення трудового конфлікту, становлення кращого стилю керівництва, відносин з профспілками тощо.

Основною задачею кадрової стратегії підприємства є забезпечення в повсякденній кадровій роботі врахування інтересів усіх категорій працівників і соціальних груп трудового колективу.

Список використаних джерел

1. Кудря Я. В. Нові підходи до кадрової корпоративної політики в управлінні персоналом. *Проблеми науки*. 2016. № 7. С. 21–27.

2. Сурмін Ю. Концептуально-методологічні аспекти сучасної кадрової політики в Україні. *Вісник Нац. акад. держ. упр. при Президентові України*. 2012. № 2. С. 105–114.

ЧЕРЕП А. В., д-р екон. наук, проф.,
ВОРОБІЙОВА Ю. В.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПРИЧИНИ ГЕНДЕРНОЇ НЕРІВНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

У багатьох країнах світу відбувається ситуація коли жінки й чоловіки не є рівними за правами та можливостями. Ще з попередніх віків жінки гірше за чоловіків представлені в багатьох сферах, включаючи наприклад безпеку,

освіту, можливості на ринку праці, політику, платню за рівноцінну роботу. У тому числі й сьогодні, коли чоловіки й жінки рівні в професійному значенні та жінки припускають майже половину співробітників, вони отримують лише 80% від доходів чоловіків з подібною посадою. Гендерна нерівність залишається актуальною рисою всіх країн світу. Саме нерівність є проявом соціального поділу та однією з основних перешкод самореалізації жінки у сучасному суспільстві.

Серед світових вчених-соціологів дослідженнями цього напрямку займалися Е. Гідденс [1], Е. Еріксон [2], Кімел Майкл С. [3] та ін. Аналізом ролі жінки у різних сферах життєдіяльності в наш час займаються відомі науковці: Л. Водянка [4], О. Кіреєва [7], А. Колохіна [7], Т. Марценюк [6], О. Піжук [8], О. Рудік [7], Д. Чечеринда [6], І. Фальоса [4], Т. Хавлін [5]. У цих дослідженнях висвітлено основні питання гендерних відносин та ролі жінки в суспільстві.

Перед тим як перейти до розкриття суті теми, треба розібрати саме поняття гендерної нерівності. Гендерна нерівність – це нерівність прав між жінками та чоловіками, яка створює систему обмежень або привілеїв за ознакою статі. Поняття «гендер» застосовується для опису соціально набутих характеристик чоловіків і жінок, наприклад загально визнаних мірок та ролей.

Тема гендерної нерівності була найпопулярнішою у 70 – 90-х роках 20 століття, що й утворило низку актуальних тем для аналізів та досліджень. Одним з таких досліджень став фемінізм. Відомо, що послідовником фемінізму є гендерологія. Тому, 80 – 90-ті роки 20 століття стали основним та найбільш продуктивним періодом проведення гендерних досліджень. Дана тема є актуальною і в наш час, у 21 сторіччі.

Для того, щоб зрозуміти проблему гендерної нерівності та можливі шляхи її вирішення треба порозумітись із сутністю питання та переглянути деякі аспекти: які обов'язки і права мають чоловіки та жінки, чи існують для них моральні та духовні життєві настанови, хто повинен керувати сім'єю та взагалі, чи повинні вони співіснувати один для одного. Як усім відомо, основною причиною виникнення сперечань між чоловіком та жінкою є сімейно-побутові моменти. За статистикою велика кількість розлучень відбувається саме через сімейно-побутові конфлікти. У приклад можна взяти мусульманські країни де діє

закон шаріату. Його суть полягає у тому, що жінка не має права брати на себе чоловічі права та користуватися будь-яким видом чаклунства. Якщо жінка порушує цей закон, її очікує смертна кара. А також, в арабських країнах чоловік має право мати декілька жінок. Але в ісламі жінка має право розлучитися з чоловіком через його утиски та отримати моральну і матеріальну компенсації. Що до країн Центральної та Латинської Америки, там найгостріше питання гендерної нерівності виявляється в освітній сфері, а країни Південної та Південно-Східної Азії характеризуються високою гендерною рівністю в системі освіти, але низькою тривалістю життя жінок через їх значну зайнятість у сільському господарстві.

Щодо сфери працевлаштування, то жінкам знадобиться ще багато років для того, щоб досягнути рівної оплати праці. Така економічна нерівність статей зумовлена призупиненням прогресу у світі. Зараз у світі працевлаштовано понад 81% чоловіків та 54% жінок.

Також, через суспільні стереотипи і невпевненість у своїх силах, жінки не можуть повністю розкрити свій потенціал та повністю реалізуватися у житті. Якщо дивитися правді в очі, то в жінках закладено величезний потенціал, який піде на користь більшості сфер життєдіяльності. Якщо жінці нададуть більше повноважень, то це може заподіяти розвитку суспільства в цілому. Щоб вирішити, м'яко кажучи, цей конфлікт, держава повинна вжити деяку низку заходів, наприклад таких як: збільшити роль жінки у соціальному, політичному та економічному аспектах життя суспільства, досягнути рівності в оплаті праці жінкам та чоловікам, збільшити кількість шляхів для розвитку та самореалізації жінки, збільшення престижності робочих місць для жінок. За допомогою таких заходів різні країни зможуть покращити гендерну ситуацію країни та рівномірно, розумно використовувати наявні трудові ресурси.

Отже, питання гендерної нерівності залишається актуальним та всеохоплюючим для сучасного суспільства. Досліджувати його у ширшому обсязі стали в останні десятиліття 20 століття та початок 21 сторіччя. Суспільство захотіло змінити світ, тому надали захист правам жінок та взяли за мету якомога більше вирівняти їх становище в соціумі. На жаль, не всі країни стали притримуватись цієї ідеї, тому досі живуть за принципами та традиціями,

що сформуватись дуже давно та передавалися з поколінь в покоління. Основною причиною існування та виникнення гендерної нерівності є гендерні стереотипи, через що жінки мають обмеження у повній реалізації себе та свого потенціалу. Щоб вирішити це питання, треба зрозуміти, усвідомити всю його важливість та провести цілеспрямовані, всеохоплюючі заходи задля того, щоб змінити роль та становище жінки у сучасному суспільстві.

Список використаних джерел

1. Ентоні Гідденс. *Progressive Manifesto: New Ideas for the Center-Left*. Видавництво: Polity Press. 2003 Мова: Англійська. Hardcover, 232 pages. URL: <https://www.livelib.ru/book/1001765822-progressive-manifesto-new-ideas-for-the-centerleft-entoni-giddens>.
2. Еріксон Е. *Ідентичність: юність и криза* : пер. з англ. Київ : Прогрес, 2012. 344 с.
3. Кімвел Майкл С. *Гендероване суспільство* : пер. з англ. Майкл С. Кімвел. Київ : Сфера, 2003. 490 с.
4. Falosa I. I. and Vodianka L. D. *Gender Inequality in the Ukrainian Labor Market (2014)*. Zbirka naukovykh prats' SWorld [The collection of scientific works SWorld) 17-28 June. available at: <http://www.sworld.com.ua/konfer35/326.pdf>.
5. Khavlin T. V. *Gender Policy at the European Union Level and Ukrainian Dimension*, *Ukrains'kyj sotsium*. 2008. Vol. 2 (25). pp. 113–122.
6. Martseniuk T. and Checherynda D. *Gender Relations in the Sweden Labor Market*», D. NaUKMA Proceedings. 2010. Vol. 109: Sociological Sciences, pp. 51–59.
7. Rudik O., Kirieieva O. and Kolokhina A. *Hendernyj portret Dnipropetrovs'koi oblasti [Gender Portrait of Dnipropetrovsk Region]* PRISM, Dnipropetrovsk, Ukraine, 2012. 144 p. available at: <http://ua.abslib.com/ukr-politologiya/76151-1-genderniy-portret-dnibr>.
8. Pizhuk O. *Gender Aspects of Employment in Modern Business Environment of Ukraine*. *Economist*. 2008. Vol. 12. p. 53–55.

ЧЕРЕП А. В., д-р екон. наук, проф.,
СОЛОНЕНКО І. Р.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

СУЧАСНІ ШЛЯХИ УКРАЇНСЬКОЇ ОСВІТИ У ПИТАННІ ДИСКРИМІНАЦІЇ

Україна, як держава, що прямує до Європейських цінностей, цілком і повністю розвивається і у сфері соціального добробуту, що є невід'ємним гуманістичним напрямом. Особливу увагу слід приділяти молодому поколінню, що є майбутнім для молодшої країни і базовим рушієм розвитку. Державні установи, у тому числі заклади освіти, успішно беруть на себе відповідальність щодо виявлення, запобігання та подолання дискримінації серед населення. Але влада лише на початковому етапі роботи, тому українське суспільство буде проходити довгий шлях у гуманному критерії Євроінтеграції.

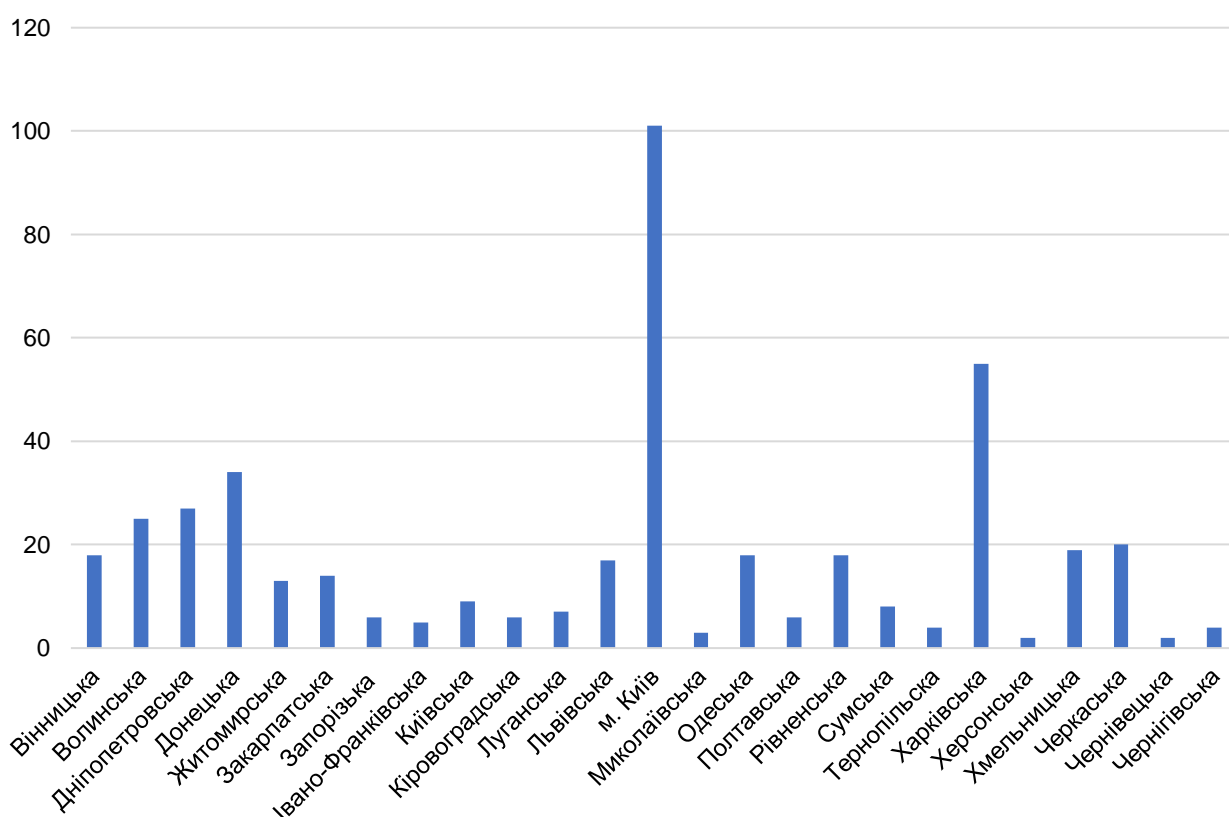


Рисунок 1 – Кількість зареєстрованих скарг до Секретаріату Уповноваженого Верховної Ради України зі справ людини за 2020 р.

Секретаріатом Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини була надана інформація щодо кількості зареєстрованих скарг з приводу дискримінації [4], загальна кількість яких склала 441 звернення.

Звернення до органів захисту не завжди є доступним для молодого покоління, підлітків та дітей. Освіта є потужним джерелом поширення дискримінації і стереотипів. Бо саме в цьому середовищі формується людська особистість.

У незрілому віці існує проблема становлення особистих кордонів, розуміння зла і добра, тому незріла особа не завжди може виявити дискримінацію і повідомити про це дорослій людині.

Для цього МОН наголошує на застосуванні принципу інклюзивності та справедливості в освіті [5], що прищеплює гуманність як до освітян та їх батьків, так і до педагогів.

На період 2021 року за інформацією Державної служби якості освіти України навчання для інклюзивних дітей (які в негуманному середовищі можуть потерпати від дискримінації чи упередженнями за інвалідністю чи розумовими особливостями) організоване майже у 50% шкіл [6].

Серед інших ознак, за якими відбувається дискримінація, чи складаються упередження є: стать, гендер, вік, раса, дохід, культура, релігія, місце проживання тощо.

Пряма дискримінація виявляється тоді, коли людину обмежують у використанні прав, закріплених у Конституції України без правомірних на те причин.

Непряма дискримінація особистості стосується випадків, коли людині дають гірші умови для виконання своїх потреб. Упередження або утиск стосується нав'язаних заздалегідь висновків за певною ознакою, що викликає ворожу атмосферу в даному колективі. МОН України було надано алгоритм дій після виявлення зазначених ситуацій, наприклад Наказ МОН 28.12.2019 р. № 1646 [1].

Запобігання дискримінації повинно починатися з самого початку становлення особистості, щоб у майбутньому українське суспільство не зазнавало порушення законів щодо гендерної рівності [3], свободу світогляду та

поваги до людської гідності.

Формування «здорового» гуманного суспільства є відповідальністю не лише органів влади, а і особисто кожної дорослої людини. На даний час більшість з них потерпіли від негативного пострадянського впливу, але коли народ об'єднується в спільній меті – оновлення держави на європейський розвиток, це приносить результати.

Список використаних джерел

1. Державна служба якості освіти Міністерства освіти та науки та проєкт «Супровід урядових реформ в Україні» (SURGe). Як створити недискримінаційне середовище у школі: покрокова інструкція для директора. URL: <https://sqe.gov.ua/yak-stvoriti-nediskriminaciyne-sered>.

2. Закон України «Про засади запобігання та протидії дискримінації в Україні».

3. Закон України від 08 вересня 2005 року № 2866-IV «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків».

4. Запит стосовно надання інформації про кількість зареєстрованих у 2020 році в Секретаріаті Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини скарг щодо дискримінації з розподілом за областями України та за захищеними ознаками, передбаченими статтею 1 Закону України «Про засади запобігання та протидії дискримінації в Україні». URL: https://dostup.pravda.com.ua/request/78830/response/221928/attach/3/.pdf?cookie_passthrough=1.

5. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України. Деякі питання реагування на випадки булінгу (цькування) та застосування заходів виховного впливу в закладах освіти. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0111-20#Text>.

6. Міністерство соціальної політики України. За останні п'ять років в Україні кількість учнів в інклюзивних класах зростає вдвічі. URL: <https://www.msp.gov.ua/news/20668.html>.

ЩЕБЛИКІНА З. В., старш. викладач,
ПІДГАСЦЬКА Т. О.,
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького,
м. Запоріжжя

РОЛЬ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

Менеджмент як функція управління підприємством є складним, багатогранним процесом, що відбувається в часі та просторі. Якщо цей процес управляється менеджерами з сучасним розумінням ролі та значення людського чинника, з використанням світового досвіду, напрацьованого багатьма поколіннями науковців і керівників-практиків, то підприємство буде гарантовано забезпечено конкурентоспроможним персоналом.

Основними факторами ефективності виробництва є перш за все високий рівень управління та якісна характеристика персоналу [1, с. 401].



Рисунок 1 – Взаємозв'язок системи методів управління з потребами та інтересами персоналу підприємства

Системний підхід вимагає інтелектуального стрибка, якого не завжди досягають менеджери. Структура сучасних підприємств є настільки складною, що проведення повного аналізу у всіх їх підсистемах досить трудомістке й займає багато часу. Можливо, через це системний підхід став широко застосовуватися лише в епоху комп'ютеризації [2, с. 84].

Для ефективного управління персоналом потрібно зацікавити всіх робітників у досягненні спільного успіху, сформуванню відчуття причетності та виявити трудовий потенціал кожного робітника. Адже творча активність персоналу та готовність брати на себе відповідальність за прийняті рішення, максимально впливає на успіх чи невдачу підприємства.

Загальна характеристика методів управління та їх взаємозв'язок з потребами та інтересами персоналу організації представлені на рис. 1. [3, с. 221].

Таким чином, використання системного підходу вимагає постійного вдосконалення знань та умінь самого менеджера. Адже проведення повного аналізу у всіх підсистемах підприємства та спонукання працівників до ефективної праці, дійсно потребує знань з економічних, соціальних, психологічних, правових, технічних, педагогічних питань та вміння їх застосувати в процесі управління.

Список використаних джерел

1. Щєбликіна І. О., Грибова Д. В. Основи менеджменту : навч. посіб. Мелітополь : Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2015. 480 с.
2. Шаповал О. А. Системний підхід до управління персоналом підприємства. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. № 4. С. 82–85.
3. Біловол Р. І. Системний підхід до формування методів управління підприємством. *Економіка і суспільство*. 2018. № 15. С. 219–223.

СЕКЦІЯ 7

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ ТА ДЕРЖАВИ ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

ГАМОВА О. В., д-р екон. наук, проф.,
ЛАСИНСЬКА Д. А.,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ТА СВІТУ В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ РФ

Національна безпека України – захищеність державного суверенітету, територіальної цілісності, демократичного конституційного ладу та інших національних інтересів України від реальних та потенційних загроз [1]. Надійне забезпечення країни продовольством має стратегічне значення, оскільки від цього залежать не лише її продовольча, а й національна безпека [2]. Воєнні дії на території України поставили під загрозу продовольчу безпеку не лише нашої країни, а й усього світу.

У 2020 році Кабінет Міністрів України розробив Стратегію продовольчої безпеки на період до 2030 року, яка спрямована на підвищення якості життя та сприяння сталому розвитку сільського господарства. Наразі ситуація кардинально змінилась, і постало питання вже не підвищення якості життя, а елементарного виживання. Тому 24.03.2022 Верховною Радою України прийнято Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо створення умов для забезпечення продовольчої безпеки в умовах воєнного стану», який спрямований на підтримку продовольчої галузі, зокрема сільського господарства, в країні. Через військову агресію виникла ціла низка факторів, які у сукупності спричиняють продовольчу небезпеку в країні, а в подальшому можуть призвести до продовольчої кризи:

- блокування морських портів країною-агресором;
- незаконне вивезення зернових, олійних та овочевих культур з

тимчасово окупованих територій;

– неможливість збору врожаю, знищення сільськогосподарської техніки, відсутність доступу або знищення зерносховищ.

Загальні збитки в сфері сільського господарства складають 27,6 мільярда доларів, а зернових та олійних культур незаконно вивезено на суму близько 613 мільйонів доларів. В Агроцентрі прогнозують, що Україна може втратити до 10% свого ВВП, якщо експорт зерна не буде відновлений до рівня 2021 [3].

Зазнала змін внаслідок військової агресії РФ і світова економіка. Війна в Україні спричинила перерозподіл світового ринку та значну інфляцію в країнах ЄС, а продовольча безпека деяких країн опинилася під загрозою. Близько 10% світового виробництва пшениці, 15% світового виробництва кукурудзи, 15% світового виробництва ячменя та більше 60% світового виробництва соняшника припадає саме на Україну. Завдяки цьому Україна є важливим світовим експортером сільськогосподарської продукції, а в деяких галузях – одним з найбільших. Країнами-імпортерами української продукції є як країни Азії та Африки (пшениця, ячмінь, кукурудза, соняшник та його похідні), так і ЄС, США та Китай (ячмінь, кукурудза) [4]. Відсутність звичного українського експорту на пряму впливає на рівень цін та якість життя людей у багатьох країнах світу. Країни-імпортери змушені шукати інші джерела експорту або товари-субститути. Це, відповідно, має як наслідки або іншу, зазвичай, вищу ціну, або іншу якість продукції.

Надзвичайний стан потребує швидкого реагування та високої адаптивності з боку держави та світової спільноти. Війна в Україні стосується не лише України, а безпосередньо впливає на світову економіку. Продовження військової агресії може призвести до подальшого зростання інфляції та цін і загострення світової продовольчої кризи, особливо в країнах Африки та Азії.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про національну безпеку України» № 2469-VIII від 21.06.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#Text> (дата звернення: 06.10.2022).

2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії

продовольчої безпеки на період до 2030 року». URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=33eec8aa-b768-4234-8f5d-7014601cf6e7&title=> (дата звернення: 06.10.2022).

3. Росія вивезла з України зерна та олії на понад 600 мільйонів доларів – KSE Агроцентр. URL: <https://suspihne.media/260266-rosia-vivezla-z-ukraini-zerna-ta-olii-na-ponad-600-miljoniv-dolariv-kse-agrocentr> (дата звернення: 06.10.2022).

4. International Agricultural Trade Report. US Department of agriculture. The Ukraine Conflict and Other Factors Contributing to High Commodity Prices and Food Insecurity. URL: <https://www.fas.usda.gov/data/ukraine-conflict-and-other-factors-contributing-high-commodity-prices-and-food-insecurity> (дата звернення: 06.10.2022).

КУЦЕНКО О. А., здобувач PhD,
Запорізький національний університет,
м. Запоріжжя

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Нами запропоновано удосконалити механізм управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки підприємств, який адаптовано до їх функціонування в умовах сьогодення. Даний механізм ґрунтується на двох підходах, а саме процесний та ситуаційний підхід, являє собою набір дій, взаємопов'язаних етапів, складових щодо управління економічною та фінансовою безпекою, що дозволить успішно його використовувати та досягнути сформованої мети.

В рамках механізму передбачено розробку заходів нейтралізації загроз, ризиків, способів відновлення рівня фінансово-економічної безпеки підприємств, що гарантуватиме успішне функціонування протягом коротко- та довгострокового періоду, дозволить підтримувати високий рівень безпеки. Схематично зображення механізму управління забезпеченням фінансово-

економічної безпеки підприємств наведено на рис. 1.

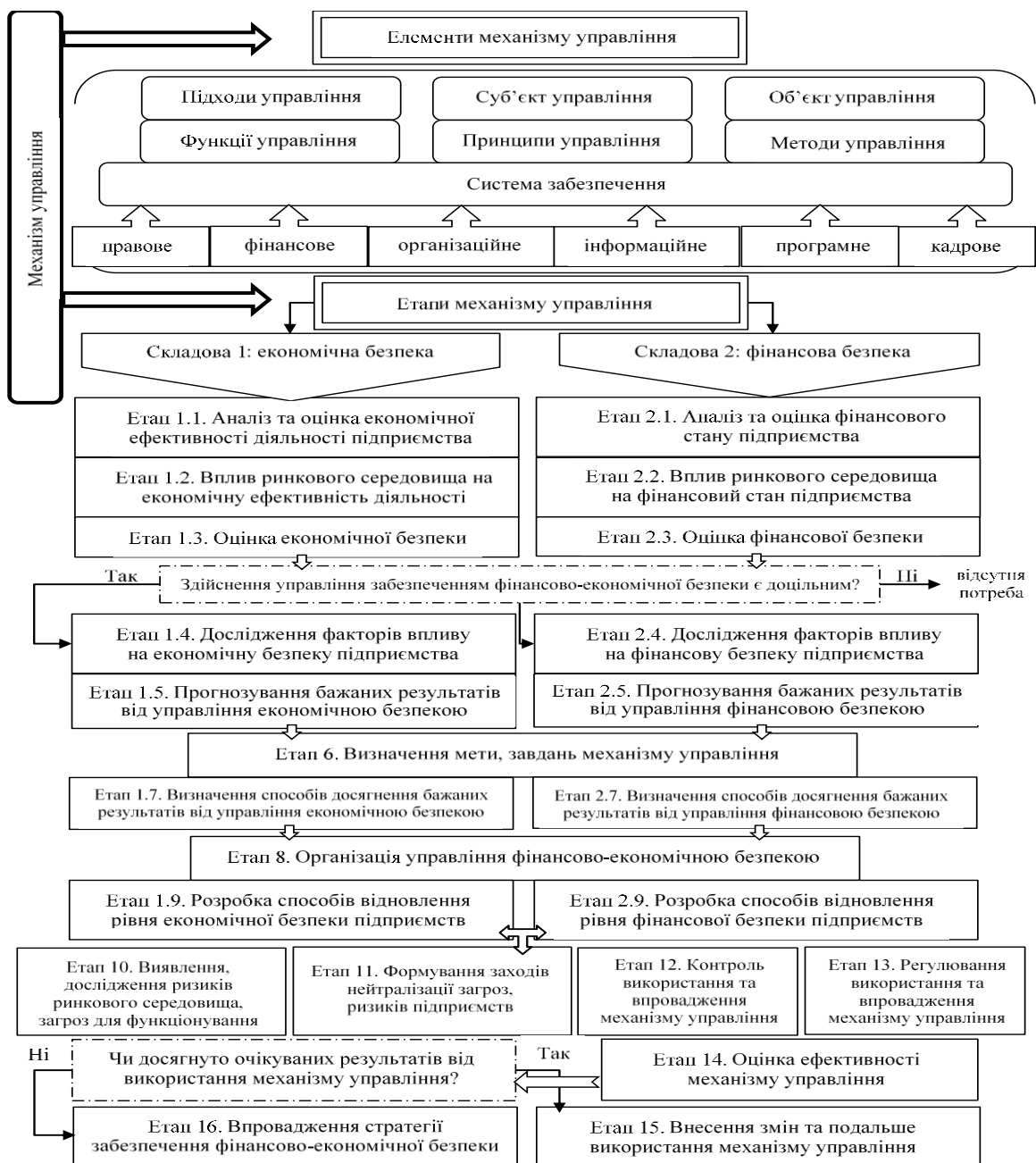


Рисунок 1 – Механізм управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки підприємств

Примітка: удосконалено автором

Більш детально розглянемо елементи, етапи даного механізму.

Серед елементів механізму управління забезпеченням фінансово-економічної безпеки виділено: підходи (процесний, ситуаційний) управління; об'єкт та суб'єкт управління; функції управління; методи управління; принципи

управління; система забезпечення (інформаційне, правове, фінансове, програмне, кадрове, організаційне).

Значення процесного підходу полягає в тому, що механізм розглядається як сукупність взаємопов'язаних дій, етапів, функцій, реалізація яких дозволяє досягти сформованої мети, поставлених завдань. Здійснення взаємопов'язаних дій, реалізація етапів, функцій дозволяє не лише досягнути цілей механізму, а й забезпечити успішне його використання, організацію, контроль за результатами.

Роль ситуаційного підходу полягає в тому, що він дозволяє врахувати вплив загроз зовнішнього та внутрішнього середовища на ефективність функціонування підприємства, фінансове становище та обрати більш ефективний метод управління, тобто способи та прийоми, які гарантуватимуть розробку заходів щодо нейтралізації, виявлення, пристосування до впливу загроз ринкового середовища.

ЧЕРНІКОВА Н. М., канд. екон. наук, доц.,
КУЧЕРЕНКО С. О., аспірант,
ДІДЕНКО О. П., магістрант,
Полтавський державний аграрний університет,
м. Полтава

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Успішний розвиток країн-лідерів сьогодні тісно пов'язаний з розвитком високотехнологічного виробництва та створення інноваційних продуктів.

Аналіз поточного стану інноваційної діяльності в Україні свідчить, що конкурентна позиція на світовому ринку в даній сфері є нестійкою, незважаючи на велику кількість вчених та інженерів, а також частку людей, які мають вищу освіту. На низькому рівні залишаються зв'язки університетів з виробництвом у сфері досліджень та розробок. Найбільш проблемним питанням є розмір іноземних інвестицій та трансфер технологій. За даними агентства Bloomberg,

Україна у 2018 році посідала за індексом інноваційного розвитку 53 місце, а у 2021 році – 58 місце (з 60-ти досліджуваних країн). Найгіршим показником виявилась продуктивність праці (відповідно 60 та 58 місце у 2018 та 2021 рр.), що свідчить про дуже низький рівень застосовуваних технологій. За показником ефективності вищої освіти Україна у даному рейтингу займала у 2021 році 48 місце проти 28 у 2018 році [3].

Функціонування національної інноваційної екосистеми має певні проблеми на різних етапах інноваційної діяльності (створення інновацій, їх трансфер та впровадження). Дослідження даних проблем, показало, що їх можна об'єднати у такі групи, як:

- недостатність фінансування на всіх етапах інноваційної діяльності;
- брак фахівців в сфері управління та реалізації інноваційних проєктів;
- слабо розвинута інноваційна інфраструктура;
- проблеми правового захисту;
- високий рівень накладних витрат та податків;
- відсутність достатнього досвіду ведення бізнесу у вітчизняних підприємців.

З метою стимулювання інноваційної діяльності в країні урядом було розроблено та схвалено Стратегію розвитку сфери інноваційної діяльності до 2030 року, а також План-заходів на 2021 – 2023 рр. щодо її реалізації [1, 2]. Незважаючи на те, що здійснення даних заходів відбувається у надзвичайних умовах (пандемія COVID-19, війна), стратегічні пріоритети інноваційної діяльності в Україні залишаються незмінними:

- технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу;
- впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики;
- широке застосування технологій екологічного виробництва та охорони навколишнього природного середовища;
- розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки;
- освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій;

– освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії;

– освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки [3].

Для реалізації стратегії інноваційного розвитку окремих підприємств та країни в цілому дуже важливим є наявність інноваційного потенціалу як джерела розвитку та будь-яких змін на краще, а також стратегічних ресурсів для створення додаткової вартості. Проте, в умовах кризових явищ в економіці країни інноваційний розвиток підприємств постійно гальмується, а більшість креативних ідей залишаються нереалізованими. Тому дуже важливо створювати вже сьогодні ефективну систему управління інноваційними процесами, розробляти на державному та регіональному рівнях заходи щодо залучення інвестицій на інноваційні розробки та їх впровадження, приєднуватись до світових інноваційних мереж, удосконалювати правове регулювання в сфері інновацій тощо. Це дозволить вітчизняному бізнесу краще адаптуватись в умовах воєнного стану та швидше відновити економіку у післявоєнний період.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-p#n12> (дата звернення: 29.09.2022).

2. План заходів на 2021-2023 рр. щодо реалізації стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності до 2030 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1687-2021-p#Text> (дата звернення: 29.09.2022).

3. Стан науково-інноваційної діяльності в Україні у 2020 році : науково-аналітична записка / Т. В. Писаренко, Т. К. Куранда, Т. К. Кваша та ін. Київ. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nauka/2021/06/23/AZ.nauka.innovatsiyi.2020-29.06.2021.pdf> (дата звернення: 02.10.2022).

ЩУРОВ І. В., докторант,
Національний університет «Полтавська політехніка
імені Юрія Кондратюка»,
Полтава

ФОРМУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Світовий паливно-енергетичний комплекс є одним із основних елементів активного розвитку сучасного світового господарства, який охоплює всі процеси видобутку та переробки палива, електроенергії, а також транспортування та їх розподіл. Частка цього комплексу в загальному світовому ВВП в останні роки становить близько 3%. Сьогодні майже 90% світової енергії виробляється з викопного палива. Загальна структура паливно-енергетичного комплексу представлена на рис. 1.

Багато дослідників стурбовані постійним зростанням видобутку нафти і газу та можливим вичерпанням їх природних ресурсів до середини цього століття, відповідно, науковці та практики постійно займаються пошуком альтернативних видів палива та енергії.

Рівень світової енергетичної безпеки визначається комплексною взаємодією багатьох факторів:

- техніко-інноваційних;
- екологічних;
- соціально-економічних;
- організаційно-управлінських.

Ці фактори в цілому мають забезпечити надійне та недороге енергопостачання споживачам та гарантії запобігання або протидії світовим енергетичним загрозам. Вони оцінюють стан і рівень світової енергетичної безпеки, формують показники, які характеризують властивості паливно-енергетичного комплексу щодо виконання основних функцій та запобігання енергетичним загрозам. Кількість і вид індикаторів залежить від конкретної задачі, яка має на меті визначити фактори та рівні впливу на рівень безпеки світового паливно-енергетичного комплексу.

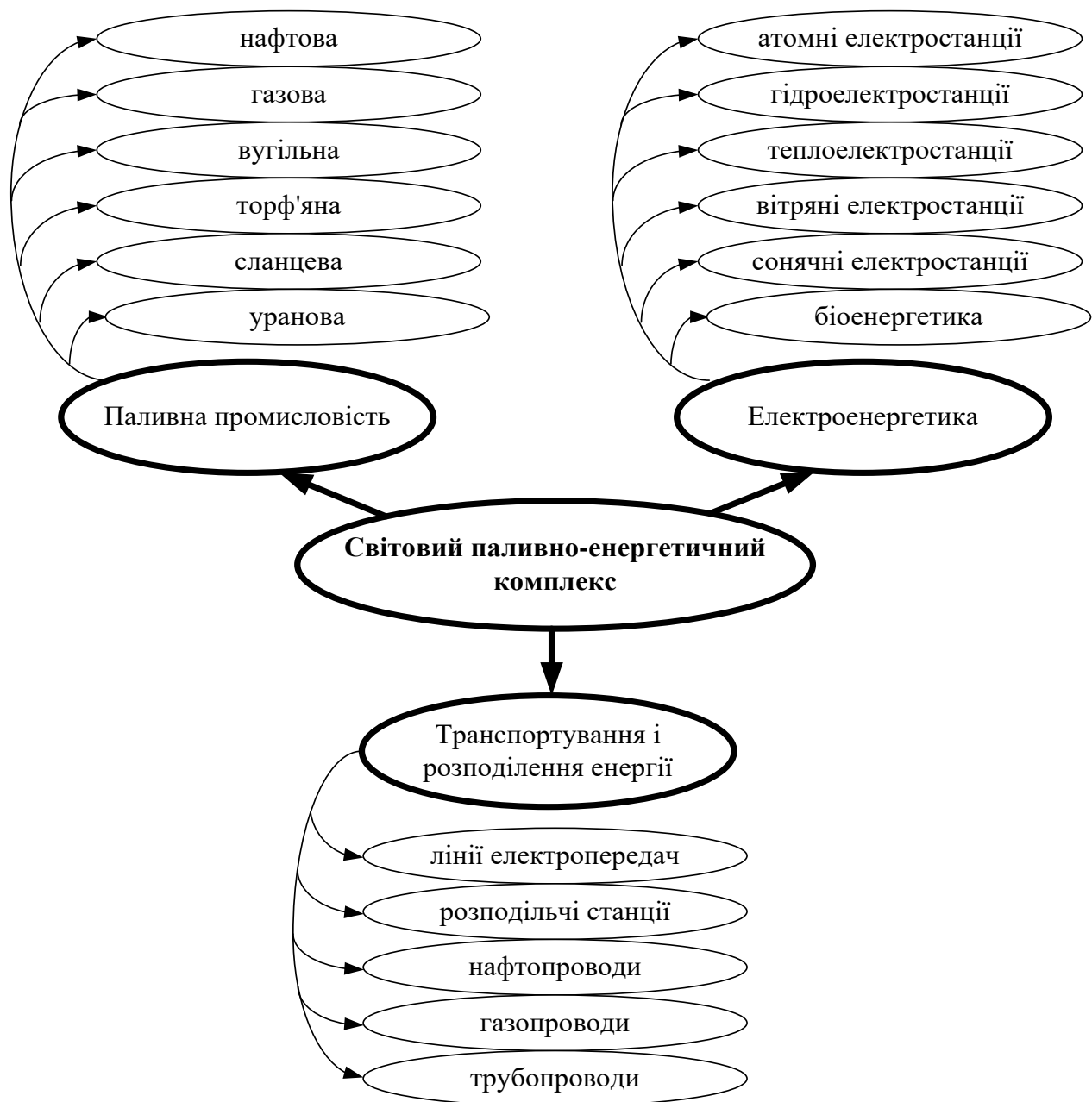


Рисунок 1 – Структура світового паливно-енергетичного комплексу

Обраний напрям для проведення аналізу може бути використаний як основний метод дослідження світової енергетичної безпеки. Сутність обраного напрямку для проведення аналізу полягає у формуванні системи індикаторів, які дозволяють оцінити ступінь кризової ситуації в паливно-енергетичному комплексі та розробити заходи щодо усунення та запобігання загрозам.

Сучасна ситуація у світовому паливно-енергетичному комплексі характеризується такими обставинами:

– нафта є світовим енергоносієм, природний газ має переважно регіональне значення, а вугілля – локальне;

– активно зростає споживання вуглеводнів, які в майбутньому не будуть замінені альтернативними джерелами енергії;

– безперервний економічний розвиток азіатських країн характеризується стрімким зростанням їх населення та надзвичайно високою енергоємністю національних економік, що призводить до різкого зростання їх попиту на енергетичні ресурси;

– зменшується забезпеченість світової економіки природними ресурсами нафти і газу;

– промислово розвинені країни виявляють активний інтерес до розвитку альтернативних джерел енергії.

В сучасних умовах активного розвитку технологій та інновацій доцільним є підвищення рівня світової енергетичної безпеки та покращення загальної ситуації в світовому паливно-енергетичному комплексі за рахунок: вдосконалення структури управління світовим паливно-енергетичним комплексом без жодного послаблення регулюючої ролі усіх держав; підвищення ефективності використання джерел енергії; освоєння альтернативних джерел електроенергії на основі сучасних інноваційних технологій; створення системи світового енергетичного моніторингу; проведення активної політики у сфері енергозбереження та широкого залучення відновлюваних джерел енергії до енергетичного балансу; подальший розвиток досліджень енергетичної безпеки в комплексі з дослідженнями економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Мушнікова С. А. Управління фінансово-господарською діяльністю підприємств в умовах фінансової кризи. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2014. № 3 (27). С. 23–31.

2. Прохорова В. В., Проценко В. М., Чобіток В. І. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування : монографія. Харків : Українська інженерно-педагогічна академія, 2015. 291 с.

3. Чобіток В. І. Формування системи оцінки інноваційно-інвестиційної діяльності. *Соціальна економіка*. 2017. № 1 (53). С. 135–139.

4. Гораль Л. Т. Методологія процесно-просторового управління потенціалом підприємств системи газопостачання в постіндустріальній економіці. *Innovation & Sustainability*. 2022. № 2. С. 191–198.

Наукове видання

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ

XVII Міжнародної науково-практичної конференції
«ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ
НА СВІТОВОМУ, ДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ»

Комп'ютерна верстка

Сопіна А. Є.

Технічний редактор

Линенко А. В.

Редактор

Череп А. В.

Підп. до друку 25.11.2022. Формат 60x90/16.

Папір офсетний. Друк цифровий.

Тираж: 150 прим.

Запорізький національний університет

69600, Запорізька обл., м. Запоріжжя,

вул. Жуковського, 66

