

МАТЕРІАЛИ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ
ТА УПРАВЛІННЯ: АСПЕКТИ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ»**

(26-27 лютого 2021 р.)

Миколаїв
2021

УДК 338.2(063)
Е 45

Економіка, фінанси та управління: аспекти інноваційного розвитку. Матеріали науково-практичної конференції (м. Миколаїв, 26-27 лютого 2021 р.). – Херсон: Видавництво «Молодий вчений», 2021. – 124 с.
ISBN 978-966-992-411-7

У збірнику представлені матеріали науково-практичної конференції «Економіка, фінанси та управління: аспекти інноваційного розвитку». Розглядаються загальні питання економіки та управління підприємствами, демографії, економіки праці, соціальної економіки і політики, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, логістики та транспорту, сучасного менеджменту, публічного управління та адміністрування та інше.

Збірник призначений для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, які цікавляться економічною наукою, а також для широкого кола читачів.

УДК 338.2(063)

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Стельмах О.П. ІСТОРИЧНИЙ ПОГЛЯД НА БАЛАНС ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ТА МАКРОПРУДЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ	7
--	---

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Воробйова А.О. ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІСЛАМСЬКИХ ФІНАНСІВ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД	11
Клемберг А.С., Замора О.М., Пластун О.Л. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ США	14

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Горбань С.Ф. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕНЕРГОРИНКУ	20
Прянишникова М.В. ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ	23
Супруненко Л.А. ОСНОВНІ ДОСЯГНЕННЯ ТА НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	28

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Грицьков Є.В. МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ВИКОРИСТАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	32
---	----

Клочко Т.А.

ВИЯВЛЕННЯ ЗАГРОЗ ФІНАНСОВОЇ
БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 34

Семенова Л.Ю., Кожерко Є.А.

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 38

Шаповалова А.О.

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ
МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В КРАЇНАХ ЄС 41

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Андрущишин М.М.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ РЕЛІГІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ
В СУЧАСНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ 47

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бойко О.О., Норець Д.О.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ 50

Нікольнікова К.Ю.

ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ:
ЗАКОНОДАВЧІ НОРМИ ТА ЗМІНИ ДО НИХ 54

Нікольнікова К.Ю.

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ
ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ 60

Сілівончик О.Б.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ
ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ 64

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Безсмертна К.В., Полівана В.В.

ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ
В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ 68

Горілова О.О., Литвин Ю.Ю.

ЦЕНТРАЛЬНИЙ БАНК У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ 71

Євенко Т.І.

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ
НА ТЕМПИ Й ПРОПОРЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....75

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Мельниченко О.В.

РОЛЬ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ
В БОРОТБІ З ТІНЬОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ80

Фенюк Я.К.

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ
ПОЛІТИКИ ДЕОФШОРИЗАЦІЇ83

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Петрусенко К.В., Соболева М.В., Рудянова Т.М.

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІРМИ
ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ.....88

Слободяник О.О., Чижевська Т.В.

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ
МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ
НА РОЗВИТОК РОСЛИННИЦТВА В УКРАЇНІ92

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Rustam Aslanzade

SUSTAINABILITY IN THE SUPPLY
CHAINS MANAGEMENT.....95

Геева Я.Р.

МЕТОДИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....99

Куцай Ю.О., Хмурова В.В.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ
КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ОРГАНІЗАЦІЇ101

Мельник А.М.

ПІДХОДИ ДО КЕРІВНИЦТВА
У СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ
ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ104

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Нанейшвілі М.Р.

ВПЛИВ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ
НА ЕКОНОМІКУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ..... 109

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Зубарєв Д.В.

ВПЛИВ СТЕЙКХОЛДЕРНИХ ВІДНОСИН
НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК
БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 114

Лямець Ю.В.

ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ
ЯК СТРАТЕГІЧНОГО ЕЛЕМЕНТУ
ТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 116

Таран О.М.

КОНЦЕПЦІЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
ОРГАНІЗАЦІЄЮ В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ..... 119

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Стельмах О.П.

*магістр з економічної теорії та державного управління,
Головний спеціаліст відділу обліку та звітності
Вугледарської міської ради*

ІСТОРИЧНИЙ ПОГЛЯД НА БАЛАНС ГРОШОВО- КРЕДИТНОЇ ТА МАКРОПРУДЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Фіскальна і грошово-кредитна політика є найбільш поширеними і помітними формами державного втручання в економічне життя країни.

Щороку для певних економічних циклів уряд повинен сформулювати, впровадити та оцінити ці політики. Ті самі питання ретельно обговорюються і в наукових колах.

Основне питання в тому, як уряд повинен втручатися в економічне життя таким чином, щоб сприяти соціально-економічному розвитку та приносити користь людству, виключаючи ризики та мінімізуючи збитки. При втручанні в економічне життя та проведенні макрорегулювання, уряд повинен використовувати поєднання грошово-кредитної та макроруденційної політики, як сучасного інструменту для уникнення системних ризиків, так зване «двоступеневе регулювання економіки» [1, с. 116].

Вперше філософію державного втручання відстоював британський економіст Джон М. Кейнс під час великої депресії 1930-х років. Кейнс припустив, що уряд повинен прийняти експансивну фіскальну політику для подолання депресії. Він вважав, що економічні кризи (проявом яких є економічна депресія та безробіття) – витікають з відсутності ефективного попиту в результаті «трьох психологічних законів» [2, с. 110]. «Три психологічні закони» стосуються зменшення граничної схильності до споживання, зменшення граничної ефективності капіталу та переваги ліквідності.

В інтерпретації Кейнса зменшення граничної схильності до споживання означає, що ріст споживання не такий, як ріст доходів; зменшення граничної ефективності капіталу означає, що гранична ефективність капіталу зменшиться зі збільшенням капіталовкладень; перевага ліквідності означає, що люди, як правило, зберігають певну кількість валюти як високоліквідний актив [1, с. 85, 110-115].

Таким чином, вихід криється в стимулюванні платоспроможного попиту. Щоб його стимулювати уряд повинен зменшити податок, збільшити державні витрати, збільшити пропозицію грошей і використовувати дефіцитні витрати для стимулювання економічної діяльності, національного доходу і досягнення повної зайнятості. Пропозиція Кейнса не тільки відповідала реальності свого часу, а й кинула виклик його часам.

Тим не менше, в загальній теорії Кейнс надавав важливого значення фінансній політиці як основному інструменту, а грошово-кредитна політика відігравала допоміжну роль.

Щодо ролі монетарної політики в макрорегулюванні, багато економістів з тих пір дискутували з цього питання. У таких дискусіях американський економіст Мілтон Фрідман та його послідовники пропонували репрезентативні аргументи (рис. 1).

Фрідман вважав, що зростання грошової пропозиції призводить до більшої платоспроможності, а це, в свою чергу, до зростання цін на товари.

Банківські позики повинні підтримувати постійну реальну процентну ставку. За цієї умови номінальна процентна ставка дорівнює сумі реальної процентної ставки та рівня інфляції [3, с. 158, 430-441].

Згідно підходу Фрідмана, уряд бере на себе управління боргами, в тому числі державним, що вимагає координації роботи між центральним банком і казначейством. Ключ до такої координації полягає в тому, чи може фінансний дохід надходити від грошового забезпечення центрального банку. Навіть якщо відповідь негативна, фінансний дохід може побічно надходити з грошового забезпечення центрального банку, наприклад через операції на відкритому ринку. Він стверджував, що якщо фінансні кошти, прямо чи опосередковано надходили від центрального банку, ефект від монетарної політики прямо пов'язаний з ефектом від фінансної політики.



Рис. 1. Репрезентативні методи М. Фрідмана

Джерело: розроблено автором за даними [2]

Кейнс і його послідовники розробили аналітичне дослідження у такому вигляді: грошова маса впливає на зміну відсоткової ставки, а ставка впливає на інвестиції. Питання в тому як зміна пропозиції грошей впливає на процентну ставку? Грошова маса може впливати на позикові кошти, а також на перевищення пропозиції позикових коштів над попитом, тоді грошова процентна ставка падає. Як зміна процентної ставки впливає на інвестиції? Через порівняння грошової процентної ставки і природної процентної ставки. Кейнс вважав, що при збільшенні пропозиції грошей процентна ставка падає.

Таким чином, Кейнс і його послідовники виступали за те, що фіскальну політику слід використовувати як основний інструмент уряду для втручання в економіку, про що більш детально Кейнс написав в своєму фундаментальному трактаті «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей». Фрідман мав полярну точку зору, віддаючи перевагу монетарній політиці, як основному важелю макроекономічного регулювання.

Враховуючи стрімкий ріст інфляції, підвищення швидкості обігу грошових потоків, обмеженість мікропруденційного регулювання та

грошово-кредитної політики забезпечувати фінансову стабільність, політика щодо останньої виділилась в окремий клас політики – макропруденційну політику [4, с. 85].

Макропруденційна політика – відносно новий напрямок макроекономічного регулювання, вона була розроблена після глобальної фінансової кризи 2008 року. Враховуючи прогалини в системі грошово-кредитної політики і мікропруденційного регулювання, стало необхідним створення та вдосконалення макропруденційної нормативної бази. Сполучені Штати Америки і Європейський Союз оголосили про свої наміри в 2009 році створити макропруденційну систему регулювання разом зі спеціальними виконавчими органами.

Монетарна політика впливає на стабілізацію інфляції та ВВП навколо потенційного рівня, а макропруденційна політика, в свою чергу, згладжує коливання таких фінансових змінних, як ціни на активи, кредитні агрегати тощо. Кожна з політик впливає на цілі іншої через спільні канали трансмісії – канал балансів банків та фінансових установ, канал цін на активи.

Для правильного функціонування цих політик необхідно балансувати між різними стадіями фінансового та бізнес-циклів.

І монетарна, і макропруденційна політика покликани забезпечувати стійкість фінансової системи держави, оскільки макропруденційні інструменти використовуються для зменшення побічних ефектів від монетарної політики, а монетарна політика адаптується до макропруденційної, як раніше до фіскальної.

Список використаних джерел:

1. Кравчук Н.Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору. Київ : Знання, 2012. 782 с.
2. Дж.М. Кейнс. Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей: Геліос АРВ. Москва, 2015. 352 с.
3. Фрідман М., Шварц А. Грошово-кредитна історія США. Принстон, 1963. 860 с.
4. Єрохіна О.А. Теорія економічного розвитку: системно синергетичний підхід : монографія. Москва, 1995. 190 с.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Воробйова А.О.

аспірант,

*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ІСЛАМСЬКИХ ФІНАНСІВ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Незважаючи на відносно невеликий розмір, в останні роки ісламський банківський сектор досяг величезного зростання. За даними МВФ, за останнє десятиліття ісламські кредитори перевершили звичайні банки та існує ще багато можливостей збереження цієї зростаючої тенденції. Майже за 20 років капітал ісламських банків збільшився з 200 млрд дол. до 2,2 трлн дол. Згідно зі звітом Thomson Reuters, фінансові активи, що відповідають шаріату, до 2023 року досягнуть 3,8 трлн \$, в середньому річне зростання складе 10 відсотків [1].

Не дивлячись на існуючі складнощі, що перешкоджають розвитку та поширенню ісламських банків, дана галузь є однією з найбільш швидкозростаючих в глобальній індустрії фінансових послуг.

Вихід ісламського фінансування на західні ринки свідчить про те, що воно серйозно сприймається регулюючими органами і фінансовими інститутами. А криза довела, що ісламські банківські продукти є конкурентною альтернативою традиційним.

За прогнозами фахівців, головними тенденціями розвитку ісламських банків в найближчі роки будуть:

– посилення позицій в сегментах ринку соціальних груп із середнім і низьким рівнем доходів, в малому і середньому бізнесі, і на фінансових ринках країн, що розвиваються, з великою часткою мусульманського населення;

- поступовий перехід від кількісного зростання ісламських фінансових продуктів до їх спрощення і стандартизації;
- зростання значення фінансових інновацій та інструментів хеджування ризиків.

Для подальшої географічної експансії ісламського банкінгу необхідно в першу чергу створення відповідної інфраструктури, яка найбільш розвинена в більшості країн РСАДПЗ, Іраку, Ірані та Малайзії. Діючі фінансові центри розташовані в Бахрейні, Малайзії, ОАЕ і Великобританії.

За оцінками агентства Ernst & Young, найближчим часом в країнах Середнього Сходу та Північної Африки буде спостерігатися значне економічне зростання. Активи ісламського банкінгу в цьому регіоні за прогнозами повинні досягти суми в 990 млрд дол. до 2021 р. Оман з метою скорочення відтоку інвестицій з країни оголосив на початку минулого року про свій намір підключитися до розвитку ісламських банків і задоволенню регіонального попиту на продукти, сумісні з шаріатом.

У Єгипті планується випуск суверенних ісламських облігацій (сукук). У Тунісі і Лівії розглядають можливості збільшення ролі ісламського банкінгу в економіках країн. Серед західних країн активну роль у розвитку ісламських банків грає Великобританія, яка за деякими оцінками має 22 банки, що надають послуги, сумісні з шаріатом (5 банків – повністю ісламські) [2].

Слідом за Великобританією за кількістю ісламських банків йдуть США. Також ісламські банки присутні в Австралії, Швейцарії, Франції, Канаді, Німеччині, Люксембурзі, Ірландії, Казахстані і на Кайманових островах. Ісламські банки активно відкриваються в країнах з найбільш розвинутою банківською сферою і високим інвестиційним потенціалом [3].

Про перспективність розвитку цієї галузі свідчать наступні факти. По-перше, саме мусульманами контролюються найбільші родовища вуглеводневої сировини, яке найближчим часом залишиться основним джерелом енергії в світі. Значні доходи від продажу цієї сировини будуть тривалий час створювати основу розвитку даної галузі.

По-друге, конфлікт між ісламською культурою і західною, що посилюється, стимулює перелив коштів мусульман з традиційної банківської системи в ісламську.

По-третє, умовна безкоштовність пасивів ісламських банків підштовхує традиційних банкірів, озброєних досвідом фінансового інжинірингу, вступати в конкурентну боротьбу за ці пасиви. Конкуренція в галузі стимулює вдосконалення методів ведення банківської справи, заснованого на релігійних принципах.

По-четверте, багато великих транснаціональних корпорації стають клієнтами ісламської банківської системи. Вони зацікавлені в більш низькій платі за використання позикових коштів, а для ісламських банків приваблива надійність повернення позичених коштів.

По-п'яте, розвиток ринку капіталів, який функціонує за принципами шаріату, і запровадження єдиної ісламської грошової одиниці додасть додатковий стимул розвитку банківської сфери [4].

У той же час існує думка, що галузь банківської справи, заснована на релігії ісламу, не може вийти за рамки певної ніші. Її розвиток обмежений саме релігійною свідомістю мусульманина, так як відмова від позичкового відсотка, спекуляції, повернення позикових коштів, цільове їх використання і поділ прибутку є ще актом віри для правовірного.

З урахуванням цих поглядів слід зазначити, що потенціал розвитку ісламської банківської системи заслуговує на увагу не тільки в технічних і кількісних термінах, але і як нова філософія глобального співтовариства, в абсолюті передбачає введення етичних обмежень в людську діяльність (будь то заготівля деревини або надання фінансових послуг).

У тій мірі, у якій ісламські банки намагаються поводити себе подібно до традиційних банків у розробці своїх фінансових продуктів, вони піддають себе аналогічному кредитному ризику, ризику ліквідності і платоспроможності, які призводять до схожої системної нестабільності, яка виникає у традиційному банківському секторі. Прагнення до подібності з традиційними банками є не бажанням, а результатом поточної діяльності і нормативно-правової бази, яка не забезпечує всю необхідну підтримку та інфраструктуру

установ, які необхідні для добре функціонуючого ісламського банківського сектора.

Список використаних джерел:

1. Toward A. Global Islamic Finance Standard. 2018. URL: <https://www.gfmag.com/magazine/march-2018/toward-global-islamic-finance-standard>
2. World Bank and Islamic Development Bank Group. 2016. Global Report on Islamic Finance: Islamic Finance: A Catalyst for Shared Prosperity. Washington, DC: World Bank. 218 p.
3. Maierbrugger A. Islamic finance bodies to assess coronavirus damage on industry, pledge support [Electronic resource] / Arno Maierbrugger // Gulf Times, Bangkok. – 2020. – URL: <https://m.gulftimes.com/story/658591/ Islamic-finance-bodies-to-assess-coronavirus-damage-on-industry-pledge-support>
4. United Bank Ltd., Glossary of Islamic Banking Terminology. URL: https://www.ubl.com.pk/ameen/pdf/Glossary_Islamic_Banking.pdf

Клемберг А.С.

студент;

Замора О.М.

кандидат економічних наук, доцент;

Пластун О.Л.

доктор економічних наук, професор,

Сумський державний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ США

За економічною сутністю фінансовий ринок – це сукупність економічних відносин, пов’язаних з розподілом фінансових ресурсів, купівлею-продажем тимчасово вільних грошових коштів і цінних паперів [1]. Сучасна модель фінансової системи в Україні нагадує банкоцентриську модель, тобто в основі всього фінансового ринку головну роль відіграє національний та комерційні банки. В принципі, така ситуація для України є доволі прогнозованою та зрозумілою,

оскільки населенню простіше і зрозуміліше користуватись банківськими ресурсами, аніж ресурсами фондового або інвестиційного ринку.

Фінансовий ринок включає в себе різноманітні сегменти (валютний ринок, кредитний ринок, страховий ринок, та ринок цінних паперів), саме в розрізі цих сегментів варто здійснювати оцінку та аналіз всього стану фінансового ринку. Так, варто відзначити, що деякі складові фінансового ринку в Україні розвинуті добре (кредитний ринок), а інші перебувають тільки в стадії розвитку (фондовий ринок). Варто відзначити, що чільне місце в структурі всього фінансового ринку посідає саме фондовий ринок, а, відтак, його недостатня розвиненість не дає змогу зростати іншим складовим фінансового ринку і всьому фінансовому ринку загалом [2].

Модель ринку фінансових послуг США – одна з найбільш цікавих та специфічних економічних систем. Головна особливість фінансового сегмента економіки Сполучених Штатів – відсутність єдиного фінансового регулятора та вагома роль інфраструктурних інститутів у сфері функціонування фондового ринку й колективних інвестицій [3]. Відмінні характеристики фінансової системи США (високий ступінь саморегулювання) вказують на переважання ролі ринку та обумовлені тим, що в цій країні ринкові принципи в будові і функціонуванні економіки набули найбільшого розвитку. Не тільки держава, але і господарюючі інститути виявляють природну зацікавленість в забезпеченні її стійкості та надійності, створюючи для цього відповідні механізми і правила, дотримання яких стає обов'язковою умовою їх діяльності. В ході розвитку системи фінансових інститутів в США було створено безліч фінансових інструментів, які роблять фінансові операції надійними і дешевими і надають клієнтам широкі можливості вибору часу/форми їх використання.

Щоб зрозуміти, що можна взяти з досвіду США, явно успішного, потрібно провести базове порівняння цих систем:

1) Грошовий ринок: внутрішній ринок грошей у США здійснює найбільший обсяг операцій будь-якого такого ринку у світі та географічно менш централізований, ніж грошовий ринок будь-якої іншої країни [4]. Його учасники включають найбільш неоднорідну

групу фінансових та нефінансових стосунків, що дозволяє торгувати незвично великим розмаїттям грошових замінників. Грошовий ринок України має свої недоліки. Дисбаланси грошового ринку в Україні пов'язані, насамперед, із незбалансованою структурою грошової пропозиції. За таких обставин, використання нових типів грошей визначається потребами сучасної економіки, втім реалізація цих проектів вимагає зміни чинного порядку як наглядового, так і грошово-кредитного регулювання національної економіки та потребує додаткових витрат на впровадження інноваційних технологій [5].

2) Кредитний ринок: в цілому кредитний ринок США за своїм складом і структурою мало чим відрізняється від кредитного ринку України, але треба відзначити, що він куди більш розвинений і має ряд особливостей, як то федеральна резервна система. Треба зазначити, що кредитування громадян відбувається за більш спрощеною системою: банки вимагають менший пакет документів, а заявки розглядаються набагато швидше, ніж у нашій країні. Мета кредитування також дещо відрізняється: американці можуть брати кредити навіть на покупку продуктів в супермаркеті, не кажучи вже про довічне кредитування житла. Але, позичальник і його кредитна історія є абсолютно «прозорими» для банків, що дозволяє забезпечити банківську систему і вести повний контроль над процесом [6]. Основні проблеми щодо розвитку кредитного ринку в Україні пов'язані з тим, що інституційна організація ринку є невизначеною, існує дефіцит кредитних ресурсів, а також підвищені кредитні ризики і недовіра контрагентів. Кредитування в Україні в свою чергу є більш складним процесом, адже для отримання кредиту необхідно надати банку більше документів. Останнім часом так звані «швидкі кредити» стають все популярніше, але слід зазначити, що не рідко такі пропозиції є обманом [7].

3) Страховий ринок: американські страхові монополії контролюють близько 50% страхового ринку розвинених країн світу. У США працює близько 9 тисяч компаній майнового страхування і близько 2 тисяч компаній, що займаються страхуванням життя і здоров'я, а державних страхових фірм взагалі не існує. Акції акціонерних товариств може придбати як фізична, так і юридична

особа. Американці страхують все: від машини та нерухомості до здоров'я та життя [8]. Сучасний стан розвитку страхового ринку України свідчить про те, що він не досить ефективно виконує свою роль. Так, за оцінками експертів, частка страхових платежів за особистим страхуванням в Україні становить усього 4-5%, тоді як у США цей вид послуг займає близько 60%. Основними причинами є, по-перше, ментальні особливості, а по-друге, економічне становище як держави, так і населення [9].

4) Валютний ринок: Американський валютний ринок має ряд відмінних рис перед ринками країн Східної Європи, зокрема й України. Ринок іноземної валюти – також відомий як Форекс або валютний ринок – є найбільш торгуваним ринком у світі. Старт американського валютного трейдера різко відрізняється від нашого. Незважаючи на маленький досвід, в США трейдери вкладають в торгівлю від 20 тисяч доларів і більше. Саме тому їх діяльність починає приносити вигоду відразу. Українці не вірять в торгівлю на валютному ринку, тому що держава не приділяє цьому належної уваги, а неухвага державного апарату до такої глобальної структури природним чином породжує шахраїв серед брокерів, а в Америці це практично неможливо. Всі учасники валютного ринку в США захищені законом і обізнані про можливі санкції в разі шахрайства [10]. Що стосується України, то рівень доларизації економіки України є високим, що створює загрозу до зниження ліквідності національної грошової одиниці та веде до виникнення валютних ризиків у разі різких коливань валютного курсу гривні [11].

5) Ринок цінних паперів: вкладення грошей у цінні папери – характерна риса сучасного американського суспільства. Населення, приватний сектор, уряд, всі знають стан фондової біржі. У США біржі – це ринок, на якому, з одного боку, корпорації і кредитно-фінансові установи які потребують додаткових коштів, продають свої цінні папери (головним чином акції), а з іншого – індивідуальні особи, різні організації, які прагнуть вигідно вкласти свої особисті грошові заощадження. [12] В Україні цінні папери з'явилися не з об'єктивних причин, а були штучно ініційовані програмою приватизації і корпоратизації державних підприємств. Найбільшу частку в загальному обсязі емісій займають акції (67,92%) [13], а у

США в свою чергу первинним ринком цінних паперів є облігаційний ринок, тоді як частка акцій становить від 10 до 30% [12].

На основі наведеного порівняння, можна виділити деякі напрями у розвитку фінансового ринку України, з огляду на досвід США, а саме: акумуляція і концентрація грошових коштів населення і підприємств для формування великого капіталу, здатного здійснювати масштабні інвестиції; залучення вітчизняного та іноземного капіталу в економіку України; балансування попиту і пропозиції на капітал; стабілізація курсу національної валюти шляхом стримування інфляції; сприяння розвитку товарообігу; створення умов для інтеграції до світової економіки, у тому числі в міжнародні фінансові відносини [14]. На сьогодні в Україні, як і в цілому світі, головне завдання – це розроблення та запровадження постійно діючого механізму вдосконалення й розвитку фінансового ринку з урахуванням світових тенденцій сучасної епохи.

Список використаних джерел:

1. Бормотова М.В. Фінансовий ринок: Конспект лекцій [Електронний ресурс] / М.В. Бормотова. – 2016. – Режим доступу: http://metod.kart.edu.ua/uploads/books/fin_157.pdf
2. Лисенко Ж.П. Фінансовий ринок України – стан, тренди та напрями розвитку [Електронний ресурс] / Ж.П. Лисенко // ТОВ «ДКС Центр». – 2014. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3126>
3. Ящук В.В. Розвиток системи регулювання ринків фінансових послуг у зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / В.В. Ящук. – 2009. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Anastasiia/Downloads/Npdfi_2009_4_12%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Anastasiia/Downloads/Npdfi_2009_4_12%20(1).pdf)
4. Robert Vincent Roosa. The U.S. Money Market [Електронний ресурс] / Robert Vincent Roosa // Encyclopædia Britannica. – Режим доступу: <https://www.britannica.com/topic/money-market/The-U-S-money-market>
5. Христина Тріщ. Трансформація грошового ринку в Україні: сучасні тенденції та виклики [Електронний ресурс] / Христина Тріщ. – Режим доступу: https://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/KBS-2019/6+konkurs/TrD196csh.pdf
6. Кредитный рынок США / Справочник24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://spravochnick.ru/kredit/struktura_kreditnogo_rynka/kreditnyy_rynok_ssha/
7. Коваленко В.В. Кредитний ринок України: сучасні проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Коваленко В.В., Ткаченко Д.Ю., Шевченко О.В. – 2018. – Режим доступу: http://biblio.umfs.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/3445/1/3_61_2018-90-96.pdf

8. Страховой рынок США и Канады / StudFiles [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/8066817/>
9. Пурий Г.М. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку [Електронний ресурс] / Г.М. Пурий. – 2018. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/60.pdf
10. Американский валютный рынок [Електронний ресурс] // Liteforex. – 2016. – Режим доступу: https://ru.liteforex.com/blog/for-professionals/american_exchange_market/
11. Король М.М. Валютний ринок України: стан, проблеми й перспективи [Електронний ресурс] / Король М.М., Сташишина О.Р. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Anastasiia/Downloads/sre_2015_3_10%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Anastasiia/Downloads/sre_2015_3_10%20(1).pdf)
12. Рынок ценных бумаг США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studopedia.org/11-88649.html>
13. Ринок цінних паперів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cutt.ly/4I7LgMw>
14. В чому полягають основні завдання реформування на фондовому ринку України? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidru4niki.com/1893092851185/ekonomika/v_chomu_polyagayut_osnovni_zavdannya_reformuvannya_fondovomu_rinku_ukrayini

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Горбань С.Ф.

кандидат технічних наук, доцент,

Національний університет «Запорізька політехніка»

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕНЕРГОРИНКУ

Питання необхідності створення в нашій країні конкурентного енергоринку знову набуває актуального значення. Якщо держава володіє потужною енергетикою, здатною забезпечувати як мінімум свої внутрішні потреби, це означає, що у сучасному світі вона отримує серйозні переваги. Україна, в силу свого, геополітичного розміщення має в розпорядженні ці переваги і не може ними не скористатися.

Сьогодні Україна має надмірні енергогенеруючі потужності. При щорічному споживанні близько 120 млрд. кВт-ч українські електростанції можуть виробляти до 160 млрд. кВт-ч. У 2018 році Україна виробила 159,350 млрд. кВт-ч. електроенергії. Країна третій рік поспіль збільшує виробництво електроенергії – росте попит як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Щорічно Україна нарощує об'єми експорту електроенергії в Молдову, а також в країни Європи: Угорщину, Польщу, Словаччину, Румунію, що входять в так звану об'єднану європейську енергосистему. За даними Державної фіскальної служби України, в 2018 році було експортовано електроенергії на загальну суму 331,9 млн дол. [1].

Міністерство енергетики і вугільної промисловості України, чекає збільшення об'ємів експорту в 2019 році до 6420,0 млн кВт-ч. За період січень-серпень 2019 року Україна збільшила виручку від експорту електроенергії на 12,6% (на 26,828 млн. дол.) порівняно з аналогічним періодом 2018 року [1]. Такий енергетичний потенціал можна використати не лише для зміцнення національної

енергетичної безпеки, але і для посилення гео економічних і геополітичних позицій України в Центральній і Східній Європі.

Надалі збільшенню експортних поставок сприятиме проект по приєднанню Об'єднаної енергосистеми (ОЕС) України до континентальної синхронної частини європейської енергосистеми ENTSO-E. Цей проект також спрямований на підвищення енергетичної безпеки країни, оскільки передбачає відділення від енергетичних систем Росії і Білорусі, з якими ОЕС України зараз працює в спільному режимі.

Україна через декілька років може стати своєрідним енергетичним мостом між Заходом і Сходом. При цьому важливо відмітити, що експорт електроенергії в значно меншому ступені схильний до різного роду торговельних обмежень. На нього не існує мито, і Євросоюз ніколи не робив ніяких захисних заходів відносно імпорту цієї продукції. Зробивши ставку на інтеграцію в загальноєвропейську енергосистему, Україна набуде стабільного, прогнозованого і довгострокового джерела доходу від зовнішньоекономічних операцій.

На жаль, на шляху ефективного експортного потенціалу у вітчизняної електроенергетики існує ряд проблем. В першу чергу – дефіцит інвестицій Так відповідно до енергетичної стратегії до 2030 року Україна планує збільшити виробництво електроенергії до 185 млрд. кВт.-год, а відповідно і експорт електроенергії. Для цього потрібні капіталовкладення в теплову генерацію, в розвиток гідроенергетики, «зеленої» енергетики, в ядерну енергетику; введення в експлуатацію значних енергогенеруючих потужностей; підтримання системи магістральних, міждержавних і розподільних електричних потужностей, включаючи забезпечення паралельної роботи Об'єднаної енергосистеми України і ENTSO-E; оновлення і введення в експлуатацію додаткових трансформаторних станцій.

Всього за оцінками Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження, за останні 5 років Україна вже залучила у свою відновлювану енергетику близько 3 млрд. євро, а для реалізації енергетичної стратегії до 2035 року потрібно ще близько 30 млрд. євро [2].

Однак треба зазначити, що в Україні спостерігається бум інвестицій в «зелену» енергетику. Приватні домогосподарства і великі інвестори в 2019 році продовжують активно вкладати в відновлювані джерела енергії (ВДЕ). Відправною точкою інвестиційного буму вважають 2015 рік, коли в Україні було прийнято законодавство, яке демонополізувало ринок відновлюваної генерації в Україні та надало широкі можливості для інвестицій різним за величиною національним і міжнародним інвесторам. Сьогодні українське законодавство не тільки забезпечує хороші умови для роботи на ринку, але і, фактично, гарантує повернення вкладених інвестицій [3].

На інтеграцію в ENTSO-E при достатніх інвестиціях необхідно мінімум 10-15 років. Отримати інвестиції можна лише за допомогою місткого і платоспроможного внутрішнього ринку, а також успішної діяльності на зовнішніх ринках.

Таким чином уряду і приватним інвесторам необхідно чітко розробити і обумовити кроки по інтеграції нашої енергосистеми в європейську. Крім того Україні не слід забувати про національний інтерес, який стосовно експорту електроенергії полягає в підвищенні рентабельності поставчань. Нова філософія української електроенергії – прагматизм помножений на бажання інтегруватися в енергосистему ЄС.

Список використаних джерел:

1. Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua/>
2. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження. URL: <https://sae.gov.ua/>
3. Встигнути до 2030 року: чому в Україні спостерігається бум інвестицій в «зелену» енергетику і що зміниться на ринку в 2020 році? URL: <https://getmarket.com.ua/ua/news/>

Прянишникова М.В.

аспірант,

Державна навчально-наукова установа

«Академія фінансового управління»

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ

В сучасних нестабільних умовах для успішного функціонування та розвитку бізнесу необхідне ефективне фінансування. Агросектор найбільш чутливий та менш прогнозований, це пов'язано із сезонністю виробництва, змінами клімату, потребами у впровадженні високоєфективних та інноваційних технологій, розривом у співвідношенні між періодом виробництва та обігу продукції, тощо. Агробізнес часто стикається із проблемою недофінансування, основними причинами цього виступають: високі відсоткові ставки, відсутність ліквідних активів, які б могли виступити заставою і бути співрозмірними сумі отриманої позики.

Оцінка кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств з боку банку базується на даних балансу, звіту про прибутки і збитки, кредитній історії, інформації про керівників тощо [3, с. 139]. Однак, через особливості сільськогосподарського виробництва не можна оцінювати фінансовий стан лише на основі коефіцієнтів, необхідно враховувати чинники суб'єктивного характеру. Пропонуємо виділити наступні чинники: виробничі показники – визначаються специфікою діяльності, збут продукції, обробка, переробка, зберігання, головним критерієм виступає частота проведення позичальником таких операцій; дохідні показники – резонним джерелом доходів виступає 10% від валових доходів підприємства; земельні показники – можна використовувати власні землі, пайові або орендувати, висока питома вага власних земель вказує на більшу стабільність та ефективність підприємства; технічні показники – забезпеченість технікою та складськими приміщеннями дозволяє проводити безупинні роботи в необхідний період, що прямо впливає на обсяг виробництва. В той час як відсутність власної техніки, наявність застарілої, не вживаної з різних причин, збільшує обсяги амортизаційних відрахувань та

негативно впливає на рівень рентабельності виробництва. Через складність процесу оцінки кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств доступ до кредитних ресурсів незадовільний.

Проте в Україні був запроваджений п'ятирічний проект за ініціативи IFC – International Finance Corporation (Міжнародної фінансової корпорації), який був покликаний поширити використання аграрних розписок та покращити доступ сільськогосподарських підприємств до фінансових ресурсів. Відповідно до Закону «Про аграрні розписки» [5] аграрна розписка – це товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції (товарний механізм) або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах (фінансовий механізм, де зобов'язання виражене у національній валюті, але можлива прив'язка до курсу гривні до іноземної валюти на дату виконання).

Порівнюючи із звичайним кредитом при оформленні аграрних розписок як застава виступає майбутній врожай, немає необхідності заставляти основні засоби, нерухомість тощо. Також основна відмінність полягає в пакеті документів для складання аграрної розписки від кредитора та позичальника потрібні документи, які посвідчують повноваження обох сторін, документи на землю (свідоцтво про право власності, договір оренди тощо). Для аграрних розписок існує єдиний відкритий державний реєстр, де можна перевірити виконання.

Популярність аграрних розписок підтверджується статистикою – з початку дії проекту із 2015 по 2020 рр. в Україні було видано 4 872 аграрні розписки на суму 33.1 млрд. грн [1]. У зв'язку з попитом на даний інструмент уряд розробив Проект закону № 2805 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування та обігу аграрних розписок», який очікує на доопрацювання комітетом з питань фінансів, податкової та митної політики Верховної Ради України [6]. Законопроект покликаний вдосконалити законодавство про аграрні розписки, розглянемо кроки для імплементації [2]:

1. Визначення аграрної розписки як цінного паперу. Отже, у разі прийняття останньої редакції аграрні розписки обертатимуться, як на нерегульованому ринку, так і на фондовій біржі, а це в свою чергу призведе до того, що позичальниками будуть іноземні кредитори, які пригнічуватимуть вітчизняних гравців.

2. Спрощення порядку видачі, обігу та припинення аграрних розписок. Скасовано вимогу на складання аграрних розписок у письмовій формі та їх нотаріального посвідчення. Пропонується здійснювати всі операції щодо використання аграрних розписок в реєстрі боржником та кредитором самостійно з використанням електронного підпису.

3. Зміна переліку обов'язкових реквізитів аграрної розписки. Особами, які займаються вирощуванням сільськогосподарських тварин має бути враховано, що обов'язковим реквізитом стає визначення маркетингового періоду, який не має яскраво вираженого сезонного характеру у зазначеному сегменті ринку.

4. Розширення кола суб'єктів, які мають право видавати аграрні розписки. Законопроект додатково виділяє сільськогосподарські кооперативи та фермерські господарства, якщо хоча б один із його членів є власником землі сільськогосподарського призначення або має право користування, за умови нотаріально посвідченої згоди такого члена на видачу аграрної розписки.

При цьому відкритим залишається питання як саме буде реалізована ця норма відносно сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, які не є власниками продукції, що вирощена та зібрана його членами. Тобто, як вони можуть видавати аграрну розписку, якщо у них немає власних коштів (вони є у членів кооперативу, проте розписка видана не від них), продукції та застави – майбутнього врожаю, який отримують завдяки посіву того, хто видає аграрну розписку [4].

1. Уточнення правового регулювання аграрних розписок. Створюється правове поле для видачі багаторічних розписок, коли кредитор може звернутись за примусовим виконанням до кожної окремої частини, виконання за цими частинами буде відбуватись протягом кількох маркетингових періодів.

2. Розширення можливих варіантів застави за аграрною розпискою. Крім застави майбутнього врожаю, законопроект передбачає можливість та порядок застави за аграрною розпискою живих тварин та продуктів тваринного походження, продукти їх первинної переробки і тим самим створити умови для залучення ресурсів у тваринницькі господарства.

3. Посилення гарантії прав кредиторів на випадок примусового виконання. У разі недостатності чи відсутності застави для задоволення вимог кредитора відбувається стягнення іншого майна боржника (або осіб, які несуть солідарну відповідальність) та передбачається сплата штрафу.

Додатково пропонуємо:

- оптимізувати процедуру роботи, створивши програмне забезпечення для автоматичного обміну даними між нотаріусами, Реєстром аграрних розписок, Земельним кадастром та Міністерством юстиції України;

- уточнити підстави припинення аграрної розписки – на сьогодні аграрні розписки діють до повного їх виконання. Норма не узгоджена із Цивільним кодексом України, таких як припинення зобов'язання переданням відступного, зарахуванням, за домовленістю сторін, прощенням боргу, поєднанням боржника і кредитора в одній особі тощо;

- зробити акцент на експортних операціях, оскільки Україна знаходиться в зручному геополітичному положенні, а саме: перспективні ринки збуту, та економія на транспортуванні. Отож зберігає конкурентоспроможність цієї продукції та додаткові стимули до її вирощування у більш значних обсягах, а це в свою чергу сприяє підвищенню запиту на аграрні розписки.

Таким чином, у багатьох випадках сільськогосподарським виробникам важко отримати доступ до фінансових ресурсів шляхом звичайного банківського кредитування, це пов'язано в першу чергу із відсутністю ліквідних активів для прийнятної застави та високими відсотковими ставками. Через складність процесу оцінки кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств доступ до кредитних ресурсів незадовільний. Вирішення даної проблеми вбачаємо в наданні банкам права набувати у власність земельні ділянки сільськогосподарського призначення. Саме аграрні розписки

покликані вирішити дану проблему та дозволяють замість застави застосовувати майбутній врожай, щоб вчасно залучати фінансові ресурси на купівлю посівного матеріалу, техніки, засобів захисту рослин під заставу майбутнього врожаю. Щодо спрощення операцій із аграрними розписками, то наразі Законопроект має спірні моменти та перенесений на повторне читання. Важливо щоб даний Законопроект відповідав потребам ринку та залучав заощадження широких верств населення. Перспективами подальших досліджень виступає аналіз механізму міжнародної аграрної розписки.

Список використаних джерел:

1. Загальноукраїнська статистика. Аграрні реєстри. URL: <https://agroregisters.com.ua/statistics/> (дата звернення: 30.08.2020).
2. Карпова О. Аграрні розписки в Україні: Які нововведення пропонує законопроект 2805, 2020. URL: <https://kurkul.com/spetsproekty/850-agrarni-rozpiski-v-ukrayini-yaki-povovvedennya-proponuye-zakonoprojekt-2805>
3. Кириллова О.В. Удосконалення методики проведення оцінки кредитоспроможності сільгоспідприємств / О.В. Кириллова // Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 11. – С. 137-149.
4. Колюбакін В. Аграрні розписки: що бентежить фахівців? Урядовий кур'єр, 2020. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/agrarni-rozpiski-sho-bentezhit-fahivciv/>
5. Про аграрні розписки: Закон України від 06 листопада 2012 року № 5479-VI. Верховна Рада України. Дата оновлення 13 лютого 2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5479-17#Text>
6. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо функціонування та обігу аграрних розписок від 24 січня 2020 року № 2805. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=67987

Супруненко Л.А.

аспірантка,

*Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання економіки
Міністерства розвитку економіки, торгівлі
та сільського господарства України*

ОСНОВНІ ДОСЯГНЕННЯ ТА НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Формування ефективної регіональної політики, що відповідає європейським принципам та засадам, є одним із головних завдань Уряду. Протягом останніх років Урядом за підтримки парламенту здійснено ряд кроків з формування та забезпечення реалізації нової ефективної державної регіональної політики.

Створено законодавчу основу регіональної політики – прийнято Закони України «Про засади державної регіональної політики», нову редакцію Бюджетного кодексу України, Закони України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», «Про співробітництво територіальних громад» та інші, що дозволило:

- створити систему стратегічного планування регіонального розвитку;
- запровадити нові інструменти регулювання регіонального та територіального розвитку;

- закріпити джерела фінансування регіонального розвитку та залучити фінансову підтримку Європейського Союзу;

- суттєво удосконалити фінансову взаємодію Державного та місцевих бюджетів, застосовувати нові фінансові інструменти регулювання регіонального розвитку;

- підвищити спроможність територіальних громад;
- створити умови для зміцнення інституційної спроможності місцевої влади для розвитку.

Ефективність реалізації державної регіональної політики значною мірою залежить від збалансованості систем стратегічного планування. За останні роки в Україні сформовано сучасну систему

стратегічного планування регіонального розвитку, що відповідає європейським підходам та принципам у цій сфері.

Державна регіональна політика розглядається Урядом України як важливий елемент політики держави, яка спрямована на посилення конкурентоспроможності економіки держави та її регіонів, сприяння інтегрованості її простору, підвищення рівня добробуту та якості життя людей незалежно від місця проживання.

В даний час затверджено нову Державну стратегію регіонального розвитку на 2021-2027 роки. Державна стратегія містить ґрунтовний аналіз регіонального розвитку в контексті глобальних викликів розвитку нашої держави, на основі якого сформовано 3 стратегічні цілі розвитку регіонів:

ціль 1 – формування згуртованої країни в соціальному, економічному, екологічному та просторовому вимірах;

ціль 2 – підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів;

ціль 3 – ефективне людиноцентричне багаторівневе врядування.

Стратегією запропоновано нові підходи до політики регіонального розвитку на період до 2027 року, а саме: перехід від переважно територіально нейтральної до територіально спрямованої політики розвитку територій на основі стимулювання використання їх власного потенціалу.

Одночасно в регіонах завершується розробка регіональних стратегій розвитку на період до 2027 року. Станом на сьогодні у 21 регіоні затверджені регіональні стратегії розвитку на 2021–2027 роки. Особливістю нового планового періоду є запровадження принципів смарт-спеціалізації у стратегічне планування на регіональному рівні.

Розуміючи важливість підходу смарт-спеціалізації для підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів та досягнення збалансованого, рівномірного та інноваційного розвитку регіонів у листопаді 2018 року Урядом України було схвалено зміни до законодавства, що передбачають стратегічне планування регіонального розвитку із врахуванням європейського підходу смарт-спеціалізації, що враховує унікальні переваги кожного регіону під час визначення стратегічних цілей його розвитку. Цей підхід дає змогу застосувати не лише традиційні статистичні методи, а й залучити до

обговорення пріоритетів широке коло представників бізнесу, науки, освіти, громадянського суспільства та влади.

Ще одним нововведенням у стратегічному плануванні регіонального розвитку, що наближує Україну до Європейського Союзу, є введення обов'язкової процедури стратегічної екологічної оцінки для державної та регіональних стратегій розвитку. СЕО це процес за допомогою якого екологічні міркування повинні бути повністю інтегровані в підготовку планів і програм до їх остаточного прийняття. Завданнями СЕО є забезпечення високого рівня захисту навколишнього середовища та сприяння сталому розвитку.

Одним із головних здобутків сучасної регіональної політики є запровадження системи стратегічного планування на рівні громад.

Ще одним важливим кроком на шляху формування нової державної регіональної політики було створення агенцій регіонального розвитку – інституції, яка довела свою ефективність в таких європейських країнах як, наприклад, Республіка Польща та Республіка Словенія.

За останні роки в Україні створено правове поле, яке дає можливість регіонам засновувати та розвивати мережу агенцій регіонального розвитку.

У 2015 році Законом України «Про засади державної регіональної політики» введено поняття агенції регіонального розвитку, а у 2016 році – постановою Уряду затверджено типові положення про агенцію, яким визначається організаційно-правовий статус агенції, її засновники, основні права та функції агенції регіонального розвитку, джерела фінансування. На сьогодні в Україні у 24 регіонах прийнято рішення про утворення агенцій регіонального розвитку.

Головні функції агенцій в Україні:

- узагальнення інтересу всіх груп населення регіону;
- залучення інвестицій;
- сприяння розвитку регіонів;
- допомога в отриманні органами місцевого самоврядування коштів розвитку з Держбюджету України та програм міжнародної допомоги.

Вже зараз є перші історії успіху агенцій регіонального розвитку в Україні: залучення мільйонних інвестицій в регіони, впровадження систем енергоефективності, створення нових робочих місць та багато

іншого. Все це є першими результатами діяльності нової, європейської інституції і підтверджує правильність прийнятого нами рішення в складних умовах війни.

Обсяг фінансування регіонального розвитку з кожним роком зростає. Важливим кроком у впровадженні європейських інструментів стимулювання розвитку регіонів було створення у 2012 році Державного фонду регіонального розвитку, обсяг якого визначено у Бюджетному кодексі України як не менше 1 % дохідної частини Державного бюджету України. За допомогою Державного фонду регіонального розвитку забезпечується справедливий розподіл державної підтримки розвитку регіонів:

- 80 відсотків коштів Фонду розподіляється відповідно до чисельності населення регіону;

- 20 відсотків з урахуванням рівня соціально-економічного розвитку регіонів.

При цьому забезпечується самостійність регіонів у визначенні пріоритетності спрямування коштів та конкурсному відборі інвестиційних проектів.

Для реалізації Державної стратегії регіонального розвитку також залучаються кошти міжнародної технічної допомоги.

Урядом залучено від ЄС бюджетну підтримку загальним обсягом 55 млн. євро.

Дотримуючись принципу «жодних планів без грошей та жодних грошей без планів» є пріоритетною ефективною системою фінансування через існуючі інструменти для проектів, які відповідають пріоритетам Державної, регіональних та місцевих стратегій.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про засади державної регіональної політики. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19>
2. Бюджетний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
3. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-п>
4. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020>
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типового положення про агенції регіонального розвитку». URL: <https://www.kmu.gov.ua/pras/248941325>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Грицьков Є.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*

МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ВИКОРИСТАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У міжнародній практиці визначені методи і моделі щодо оцінки корпоративної соціальної відповідальності підприємств (КСВ): результативний (застосовуються моделі, що визначаються показниками результативності та ефективності діяльності підприємств); індексний (характеризуються застосуванням індексного методу та побудовами відповідних узагальнюючих моделей); рейтинговий (застосовуються моделі, що дозволяють побудувати рейтинг підприємства за рівнем формування та використання корпоративної соціальної відповідальності); системний (базується на побудові системної моделі якісних і кількісних показників щодо оцінки формування та використання корпоративної соціальної відповідальності; розробляється інтегральна модель та оцінюється узагальнюючий чинник); економіко-математичний (застосовуються методи і моделі економіко-математичного моделювання, які будуються на основі відповідних етапів).

Для створення кількісної основи формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств запропоновано застосовувати системний підхід шляхом визначення системи якісних і кількісних показників, розробки відповідних моделей і оцінки інтегрального показника. У системі формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств для встановлення причинно-наслідкових зв'язків між

чинниками встановлена необхідність застосування методів економіко-математичного моделювання. Запропонований інструментарій надає можливості забезпечити зростання рівня обґрунтованості управлінських рішень у системі формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств.

У результаті узагальнення міжнародного досвіду, виокремлені моделі формування та використання корпоративної соціальної відповідальності компаній: американська (фінансування корпоративної соціальної відповідальності здійснюється через неприбуткові організації на основі прецедентного права із задоволенням інтересів різних груп стейкхолдерів); європейська (включає КСВ до бізнес стратегії підприємств на основі розробленого законодавства для забезпечення формування й використання соціально-орієнтованого бізнесу із визначенням колективної солідарної відповідальності та врахування інтересів різних груп стейкхолдерів); азійська (формується корпоративна соціальна відповідальність на основі напрямів, що відображають культурні особливості при відсутності законодавчого регулювання при застосуванні внутрішніх корпоративних директив. Визначається колективна соціальна відповідальність груп зацікавлених осіб у системі стратегічного планування бізнесу).

У результаті дослідження запропоновано методологічний підхід до інтегральної оцінки рівня формування та використання корпоративної соціальної відповідальності будівельних підприємств на основі застосування комплексу аналітичних, експертних, методу аналізу ієрархій, фінансового аналізу та експертних оцінок, локальних й інтегральних моделей, розробленої аналітичної діагностичної системи показників, що дозволило сформувати кількісне підґрунтя стратегічного управління формуванням й використанням корпоративною соціальною відповідальністю будівельних підприємств.

Ключко Т.А.

*кандидат економічних наук, старший викладач,
Сумський національний аграрний університет*

ВИЯВЛЕННЯ ЗАГРОЗ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова безпека підприємства – це здатність в нормальних ринкових умовах і в умовах фінансової (економічної) кризи своєчасно і адекватно реагувати на внутрішні і зовнішні загрози.

Фінансова безпека підприємства є складним, багатограним поняттям, яке знаходиться в прямій залежності від кола факторів, що мають свій прояв як в межах самого підприємства, так і поза нього. Виклики, що здатні порушити фінансову стійкість і загрожувати фінансовій безпеці, призводять до необхідності прийняття різних управлінських рішень [3].

Одна з основних проблем при реалізації фінансової безпеки підприємства – це відсутність стандартних способів мінімізації фінансових ризиків. Ефективним методом зниження рівня фінансових загроз є: побудова документообігу та контроль за його дотриманням; розподіл прав доступу співробітників до фінансової інформації; ієрархія повноважень і встановлення умовних бар'єрів так званих «китайських стін», за допомогою яких співробітники з різним рівнем доступу до інформації поділяються в часі і просторі. Фінансова безпека підприємства, його незалежність і недопущення скочужання в зону критичного ризику можуть бути забезпечені, якщо визначені найважливіші стратегічні напрямки забезпечення безпеки бізнесу, побудована чітка логічна схема своєчасного виявлення і ліквідації можливих небезпек і загроз, зменшення наслідків господарського ризику [2].

Основні небезпеки і загрози, що впливають на втрату фінансової безпеки підприємств представлені в таблиці 1.

Рішення задач по забезпеченню фінансової функціональної складової економічної безпеки недоцільне без моніторингу наступних показників:

1. внутрішня вартість власного капіталу підприємства;

Таблиця 1

Загрози фінансовій безпеці підприємства

Загрози фінансовій безпеці підприємства	
Зовнішні загрози:	Внутрішні загрози:
– скупка акцій, боргів підприємства небажаними партнерами; – наявність значних фінансових зобов'язань у підприємства (як великої величини позикових коштів, так і великих заборгованостей підприємству); – нерозвиненість ринків капіталу і їх інфраструктури; – недостатньо розвинена правова система захисту прав інвесторів і дотримання законодавства; – криза грошової і фінансово кредитної систем; – нестабільність економіки; – недосконалість механізмів формування економічної політики.	– навмисні або випадкові помилки менеджменту в галузі управління фінансами підприємства, пов'язані з вибором його стратегії; управлінням і оптимізацією активів і пасивів підприємства (розробка, впровадження та контроль управління дебіторською та кредиторською заборгованостями, вибір інвестиційних проєктів і джерел їх фінансування, оптимізація амортизаційної і податкової політики)

Джерело: [3]

2. ринкова вартість підприємства;

3. темпи приросту внутрішньої вартості і ринкової вартості підприємства;

4. порівняння внутрішньої вартості і ринкової вартості підприємства;

5. порівняння темпів зростання ринкової вартості підприємства і фондового індексу [1].

У зв'язку зі складною економічною ситуацією в країні, що має значний вплив на фінансову безпеку будь-якого вітчизняного підприємства виникає гостра необхідність своєчасної оцінки загроз їх фінансової неспроможності.

Передумовою формування блоку фінансової безпеки підприємства є ідентифікація загроз. Від того, наскільки повно визначені складові викликів щодо фінансових інтересів, наскільки

точно оцінено рівень інтенсивності їх прояву та можливої шкоди, залежить доцільність функціонування системи фінансової безпеки підприємства. Загроза – це сукупність умов і факторів, що сприяють можливості нанесення шкоди інтересам підприємства в сфері фінансових відносин.

Класифікація загроз фінансової безпеки по пріоритетності інтересів власників надана на рис. 1.

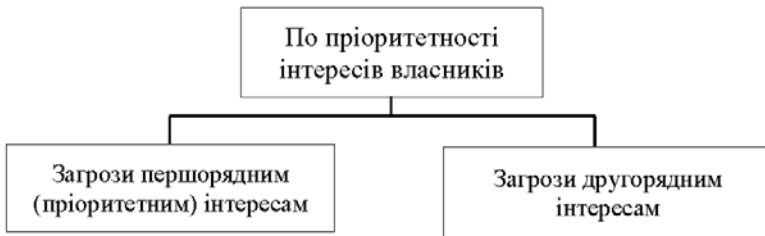


Рис. 1. Побудова системи загроз фінансовій безпеці по пріоритетності інтересів власників [5]

Класифікація загроз щодо фінансової безпеки за масштабом джерела впливу представлена на рис. 2.



Рис. 2. Систематизація викликів фінансовій безпеці підприємства за масштабом джерела впливу [5]

Систематизація загроз фінансовій безпеці підприємства за ймовірністю виникнення представлена на рис. 3.

Так, реальна загроза – це подія, яка неминуче настане або вже настала, а потенційна загроза – це найбільш ймовірна по настанню

негативна подія, яка може спричинити збитки підприємства в разі неналежної системи попереджувальних заходів захисту [4].



Рис. 3. Класифікація загроз по ймовірності виникнення [5]

Класифікація загроз по рівню впливу на фінансову безпеку – на рисунку 4.



Рис. 4. Систематизація загроз по рівню впливу на фінансову безпеку підприємства [5]

При цьому до погроз першого рівня відносяться загрози, що мають безпосередній вплив на фінансову безпеку. До загроз другого рівня – загрози, що мають прямий вплив щодо фінансової безпеки через економічну безпеку. До загроз третього рівня – загрози, що мають вплив на фінансову безпеку через загальну безпеку підприємства.

Варто зазначити, що без досягнення фінансової безпеки підприємство не може ефективно функціонувати і навіть існувати, що визначає високу ступінь важливості цієї функціональної складової в економічній безпеці підприємства загалом. Для усунення негативного впливу даних дестабілізуючих факторів і мінімізації

ризикую виникнення можливих фінансових загроз необхідно ідентифікувати їх до настання реального ризику виникнення несприятливої події і розробити превентивні заходи забезпечення фінансової безпеки.

Список використаних джерел:

1. Амосов О. Ю. Фінансова безпека підприємства в сучасних умовах: теоретичний аспект. *Проблеми економіки*. 2014. № 4. С. 76–80.
2. Бланк І. А. Управління фінансовою безпекою підприємства. Київ : Ніка-Центр, Ельга, 2016. 776 с.
3. Доценко І. О. Механізм управління ризиками підприємницької діяльності в системі безпеки підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Хмельницький : ХНУ, 2014. 241 с.
4. Каргузов Є. П. Вплив ризиків і загроз на стан фінансової безпеки підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 9(135). С. 115–124.
5. Лаврова Ю. В. Фінансова безпека підприємства: класифікація загроз. *Економічний аналіз*. 2011. № 9. Ч. 2. С. 274–277.

Семенова Л.Ю.

кандидат економічних наук, доцент:

Кожерко Є.А.

студентка,

Університет митної справи та фінансів

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Для ринку праці конкурентоспроможність є поняттям відносним, оскільки ринок праці неоднорідний і може бути структурований на сегменти, що розрізняються ступенем ринкової потреби у якісній праці, рівні унікальності якості робочої сили, а також особливостями споживчого попиту на робочу силу. Конкурентоспроможність на ринку праці характеризує основні властивості людського капіталу, що визначають міру задоволення ринкової потреби у праці [3].

Так, Марія Бейкер в своїй статті «9 Майбутніх тенденцій роботи після COVID-19», вважає, що необхідно заохочувати працівників, розвивати критичні навички, які потенційно відкривають безліч можливостей для їх кар'єрного розвитку, пропонувати більшу підтримку розвитку кар'єри працівникам, які займають найважливіші ролі в житті підприємства [1].

Характерною рисою сучасного виробництва є постійно зростаюча роль людського фактору. Відомо положення про те, що вища межа ефективності економіки визначається, перш за все, якісним станом робочої сили. За оцінками американських фахівців, 85% успіху фірми залежить від кваліфікації її працівників, і лише 15% – від наявного технічного потенціалу. Людські ресурси підприємств обмежені. Вони мають значний професійним потенціалом, але цей потенціал необхідно безперервно поповнювати і вдосконалювати [2].

Оскільки пандемія скидає основні робочі тенденції, керівникам відділу кадрів потрібно переосмислити стратегію планування робочої сили та працівників, управління, результативності та досвіду, [1] розвитку персоналу для підвищення конкурентоспроможності самого підприємства

Всі показники конкурентоспроможності персоналу підприємства можна розділити на дві великі групи – загальні показники (маркетинговий потенціал, фінансовий потенціал, інноваційний потенціал, культурно-комунікативний потенціал тощо) та індивідуальні показники (основні професійно-кваліфікаційні характеристики, фізичні характеристики, функціональна якість праці, розширені характеристики) [3].

Людські ресурси підприємств обмежені. Вони мають значний професійним потенціалом, але цей потенціал необхідно безперервно поповнювати і вдосконалювати. Рішення даної проблеми передбачає виконання таких завдань:

- розвиток системи загальної та професійної освіти, спрямованої на професійну підготовку нової робочої сили;
- відновлення і розвиток внутрішньовиробничого навчання персоналу, в тому числі на робочих місцях, надання умов для самонавчання;

– розвиток системи безперервної освіти, спрямованої на відтворення, збереження і вдосконалення робочої сили [2].

Ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності персоналу має слугувати компетентнісний підхід. Компетентнісний підхід безпосередньо пов'язаний із змінами в характері та змісті праці, професійному навчанні і освіті. Його розвиток сприяє створенню умов для інтеграції освіти і навчання відповідно до потреб ринку праці, а також для забезпечення мобільності персоналу: вертикальної, горизонтальної і просторової [3].

Досвід багатьох зарубіжних компаній свідчить про посилення ролі управління людським капіталом в системі факторів, що забезпечують конкурентоспроможність. Для досягнення більш стійкого конкурентного становища підприємство повинно постійно розробляти програми розвитку персоналу, які б забезпечували працівникам задоволення багатьох потреб, розвиток і підвищення професійного і загальноосвітнього рівня. Особливу увагу слід приділити мотивації персоналу для забезпечення його конкурентоспроможності [4].

Підвищення конкурентоспроможності персоналу для українських підприємств стало актуальним з моменту переходу економіки України з планової на ринкову та стає є основним чинником формування конкурентних переваг підприємства. Визначними для конкурентоспроможності підприємства разом з технологіями та методами організації виробництва є наявність професійних кадрів, рівень мотивації, умови праці, а також дія різних факторів, що забезпечують рівень конкурентоспроможності працівників [3]. В сучасних умовах глобальної економічної кризи яка стала наслідком різних факторів, в тому числі пандемією COVID-19, формування нових критичних навичок та компетенцій, з урахуванням швидкого розвитку технологій є необхідністю.

Список використаних джерел:

1. Baker M. 9 Future of Work Trends Post-COVID-19. URL: <https://www.gartner.com/smarterwithgartner/9-future-of-work-trends-post-covid-19/>

2. Бенава Ш.В. Повышение конкурентоспособности персонала на предприятии. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-konkurentosposobnosti-personala-na-predpriyatii>

3. Брусенцева О.А. Конкурентоспроможність персоналу як складова конкурентоспроможності підприємства. URL: http://umo.edu.ua/images/content/institutes/imp/vydannya/visnyk_umo/ekonomika/V_3/%D0%91%D1%80%D1%83%D1%81%D0%B5%D0%BD%D1%86%D0%B5%D0%B2%D0%B0.pdf

4. Кондаурова И.А. Конкурентоспособность персонала как условие эффективной деятельности предприятия. URL: <http://arbir.ru/miscellany/>

Шаповалова А.О.

аспірант,

*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В КРАЇНАХ ЄС

Досить часто питання щодо податкової політики зосереджувались в основному на діяльності великих підприємств. Однак, більшість підприємств складають малі та середні підприємства (МСП), на долю яких в Європейському Союзі припадає 99,8% усіх підприємств та 66,59% загальної зайнятості [1]. Крім того, МСП вважаються основою зростання та інновацій для економіки.

Головними проблемами, з якими стикаються інноваційні МСП пов'язують з нестачею фінансування, конкуренцією та непропорційним регуляторним навантаженням порівняно з великими підприємствами. Привабливе ділове середовище мінімізує вплив цих перешкод і забезпечить рівні умови для підприємств усіх розмірів. Тому, оподаткування є досить важливою складовою нормативної бази, в якій працює бізнес.

Одним із варіантів може бути використання податкових пільг, спеціально орієнтованих на інноваційні МСП. Адекватність податкових стимулів для інноваційних МСП залежить від державних витрат та ефективності стимулів для сприяння інноваційного

розвитку підприємств. Очевидно, що урядова політика у Європі вважає доцільним використання податкових пільг, оскільки саме вони часто застосовуються як в Європі, так і в усьому світі.

Для аналізу податкових пільг МСП спочатку потрібно визначити термін МСП (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення МСП Європейською комісією

Категорія	Кількість працівників	Оборот	Загальний баланс
Мікро	<10	≤ 2 млн. Євро	≤ 2 млн. Євро
Малі	<50	≤ 10 млн. Євро	≤ 10 млн. Євро
Середні	<250	≤ 50 млн. Євро	≤ 43 млн. Євро

Джерело: [2]

МСП Європейською Комісією використовує три кількісні критерії для виділення чотирьох різних класів розміру. Підприємства класифікуються як мікро, малі, середні чи великі за кількістю працівників, річним оборотом та підсумками балансу [2].

В даний час малим та середнім підприємствам в ЄС надано широкий спектр податкових пільг. Крім того, 18 з 27 держав-членів ЄС націлюють податкові пільги саме на МСП [1]. Загалом існує понад 60 режимів. У географічному плані скандинавські та східноєвропейські країни здебільшого утримуються від підтримки МСП через податковий кодекс, тоді як Південна та Західна Європа, здається, більше впевнені у корисності таких заходів. Наприклад, такі країни, як Бельгія, Франція та Іспанія, запровадили безліч стимулів для мікро-, малих та середніх підприємств.

На сьогоднішній день сприятлива податкова політика існує в Угорщині, де зменшується податковий тягар більш ніж на 60%, порівняно з оподаткуванням великих підприємств. Зменшення зумовлене звільненням від сплати місцевого податку та податку на інновації, які доступні для малих та мікропідприємств [3].

Що стосується інших країн, то Латвія, Португалія, Румунія також надають малому бізнесу спрощену систему оподаткування. Ця система базується на обороті, а не на оподаткованому доході, і

замінює кілька зборів одночасно (наприклад, ПДВ, ПДФО та внески на соціальне страхування) [3].



Рис. 1. Основні пільги щодо оподаткування прибутку для малих та середніх компаній в ЄС

Джерело: розроблено автором за даними [3]

Розглянемо існуючі податкові ставки в країнах ЄС (табл. 1).

Таблиця 1

Податкові ставки для бізнесу в ЄС у 2020 році

Країна	ПДФО (%)	Податок на прибуток підприємств (%)
Австрія	55	25
Бельгія	50 (плюс комунальні податки в межах від 0% до 9% від федеральної ставки податку)	25
Болгарія	10	10
Хорватія	стягується за ставками від 0 до 18, залежно від місця проживання платника податків	18 (12% для компаній, які отримують дохід менше 7,5 млн. крон)
Кіпр	35	12,5
Чеська Республіка	15	19
Данія	До 56%	22
Естонія	20	20 (нерозподілений прибуток звільняється від оподаткування)
Фінляндія	55	20
Франція	45, плюс додатковий податок та соціальні доплати	33,33, плюс соціальний внесок
Німеччина	45, плюс доплати	15,825
Греція	До 44, плюс внесок солідарності	24
Угорщина	15	9
Ірландія	40	Торгова корпорація: 12,5 Неторгова корпорація: 25
Італія	43	24
Латвія	31,4	20 (сплачується лише при розподілі прибутку)
Литва	32	15
Люксембург	42, плюс 9% податку на солідарність	24,94
Мальта	35	35
Нідерланди	49,50	25
Польща	32, плюс 4% податку на солідарність з доходу, що перевищує 1 мільйон злотих	19 (9% для компаній з доходом до 1 200 000 євро)

(Закінчення таблиці 1)

Країна	ПДФО (%)	Податок на прибуток підприємств (%)
Португалія	48, плюс додатковий податок на солідарність	21
Румунія	10	16
Словацька Республіка	25	21
Словенія	50	19
Іспанія	45	25
Швеція	20, плюс муніципальний податок	21,4

Джерело: розроблено автором за даними [4]

Найнижчі ставки за ПДФО у Болгарії, Румунії, Хорватії (від 0 до 18%) та за податком на прибуток підприємств у Болгарії, Кіпрі та Угорщині (від 9 до 12,5%). Найвищі ставки за ПДФО у Австрії, Бельгії, Данії (від 50 до 56%) та за податком на прибуток підприємств у Франції та на Мальті, 33,3% та 35% відповідно. Як правило ставка ПДФО у державах-членах ЄС вища за ставку на прибуток підприємств.

Роблячи висновки, можна сказати, що використання податкових стимулів для інноваційних МСП може мати свої переваги, оскільки ефективність стимулювання, ймовірно, зростає, а втрати в податкових надходженнях будуть зменшуватися. Однак важливо зважувати користь від застосування податкових пільг з витратами. Більше того, при розробці податкових стимулів потрібно уникати явних обмежень щодо розміру (порогових значень щодо обороту чи кількості працівників). Натомість, для інноваційних МСП слід застосовувати податкові заходи, які засновані на вхідних даних.

Список використаних джерел:

1. EUROSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat>

2. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small, and medium-sized enterprises (2003/361/EC), Official Journal of the European Union, L 124/36, 20 May 2003.

3. Bergner, Sören and Bräutigam, Rainer and Evers, Maria and Spengel, Christoph, The Use of SME Tax Incentives in the European Union (January 15, 2017). ZEW – Centre for European Economic Research Discussion Paper No. 17-006.

4. Worldwide Tax Summaries Online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://taxsummaries.pwc.com/>

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Андрущишин М.М.

аспірант,

Львівський національний університет

імені Івана Франка

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ РЕЛІГІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ

Світовий досвід країн із розвиненою економікою показує, що діяльність неприбуткових організацій, благодійних установ є важливим елементом у процесі розвитку суспільства. Основні цілі, завдання, які ставлять перед собою неприбуткові організації, – це надання послуг у релігійних, просвітніх, культурних, освітніх сферах, підтримання та вирішення тих соціальних проблем, якими не зацікавлені займатися суб'єкти підприємницької діяльності. Релігійні організації (далі РО) становлять окрему підгрупу в загальній структурі неприбуткових організацій (далі НО), що належать до третього сектора економіки поряд із державними органами та комерційними організаціями [1].

Зі здобуттям незалежності процес розвитку релігійних організацій в Україні характеризувався високим динамічним зростанням. Особливо це було відчутно на початку становлення України як незалежної держави і в період соціальних та економічних криз останніх десятиліть, де РО відігравали значну роль у підтриманні та захисті українського суспільства. Недарма, впродовж десятиліть, церковні організації та релігійні діячі користуються значною довірою у суспільстві.

Відповідно до Закону України «Про свободу совісті та релігійні організації» від 23 квітня 1991 року, в Україні діє дотримання принципу відокремлення Держави від Церкви, що характеризується невтручанням у справи одне одного, але передбачається закріплення

партнерської моделі взаємовідносин церкви (релігійних організацій) з державою, які регулюються нормативно-законодавчими актами.

Потрібно відзначити розвинену мережу РО в Україні. Тож, на кінець 2019 року кількість релігійних організацій в Україні сягнула 35 162, функціонують 3 698 місій, 83 братства, 204 духовні навчальні заклади та 13 211 загальноосвітніх та недільних шкіл. У 531 монастирі чернечий послух несуть 6 794 ченці. Релігійними справами опікуються 32 619 священнослужителів. Релігійні організації видають 341 періодичне видання, їх транслюють 22 радіостанції та 167 електронних ресурсів [2].

Як бачимо, релігійні організації мають різноманітні форми присутності в суспільстві, але однією з головних є соціальний аспект служіння. Більшість своїх проєктів РО проводять як за власні кошти, так і за підтримки різних благодійних фондів, донорів, ктиторів, жертводавців.

Соціальні проєкти релігійних організацій переважно спрямовані на підтримку вразливих верств населення та надання їм різносторонньої допомоги (облаштування пунктів безкоштовного харчування та обігріву для нужденних, організація літнього відпочинку для дітей з бідних сімей, дітей-сиріт та дітей-інвалідів, надання гуманітарної допомоги будинкам-інтернатам, створення при храмах і монастирях шкіл-сиротинців тощо); соціально-психологічної реабілітації нарко- та алкоголезалежних осіб, хворих на СНІД; духовної опіки громадян [3].

З метою сприяння розвитку демократичного суспільства релігійні організації активно долучаються до захисту базових прав і свобод українських громадян, європейського поступу України (Помаренчева Революція 2003 року та Революція Гідності 2013–2014 років). Тут варто відзначити важливу роль Всеукраїнської Ради Церков і Релігійних організацій (ВРЦіРО), яка є найбільшою і найавторитетнішою громадською інституцією в Україні. Рада Церков бере активну участь у громадському житті країни, реагуючи на суспільні виклики публічними заявами, миротворчими та іншими заходами [3].

Станом на лютий 2019 року до складу ВРЦіРО входять 16 церков і релігійних організацій та одна міжцерковна організація, серед яких православні, греко- і римо-католицькі, протестантські та євангельські

церкви, а також іудейське та мусульманське релігійні об'єднання. У частині соціального та економічного розвитку суспільства особливу увагу Рада Церков звертає на необхідність утвердження в суспільстві справедливості, забезпечення свободи віросповідання та інших фундаментальних прав людини, захисту суспільної моралі, боротьби з корупцією, належного соціального захисту вразливих і малозабезпечених верств населення, проведення чесних і прозорих виборів [4].

Прямим свідченням значущості діяльності конфесій виступають високі рейтинги довіри до них з боку громадян. За результатами соціологічного опитування, проведеного Центром Разумкова у жовтні–листопаді 2020 року, церкві довіряє 62 % респондентів. Для порівняння: наприкінці 2020 року рейтинг довіри до Президента України становив 33,9 %, Уряду України – 18,1 %, Верховної Ради України – 17,3. Такий стан речей наочно показує важливість і вплив РО на суспільство і розвиток держави.

Підбиваючи підсумок, варто відзначити важливу роль релігійних організацій для розвитку українського суспільства, яке перебуває в процесі становлення. І, як не дивно, єдиним стабільним інститутом такого суспільства постає Церква, а також релігійні організації, які є надійними партнерами держави в розбудові громадянського суспільства, міжкультурної-релігійної толерантності, захисту верховенства Закону та прав людини.

Список використаних джерел:

1. Гура Н. О. Неприбуткові організації в Україні: особливості діяльності та класифікація [Електронний ресурс] / Н. О. Гура. – 2012. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2012_8_4
2. Звіт про мережу церков і релігійних організацій в Україні станом на 01.01.2019 р. Форма 1 [Електронний ресурс]. – Релігійно-інформаційна служба України (РІСУ). – Режим доступу: https://risu.ua/religiyni-organizaciji-v-ukrajini-stanom-na-1-sichnya-2019-r_n97463
3. Мартишин Д. С. Соціальне служіння церкви в контексті державотворення [Електронний ресурс] / Д. С. Мартишин. – 2018. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1347>
4. 20 років на шляху діалогу та порозуміння [Електронний ресурс]. – офіційний сайт / Всеукраїнської Ради Церков і Релігійних організацій. – Режим доступу: <https://vrciro.org.ua/ua/council/info>

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бойко О.О.

студентка,

Львівський національний університет імені Івана Франка

Норець Д.О.

студентка,

Національний університет «Чернігівська політехніка»

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Категорія витрат – одна з найскладніших в економічній теорії, і вона, безумовно, ширша, ніж просто різновид виробничих витрат. Це ціле явище економічного життя, яке зустрічається повсюдно й визначає сутність та форми перебігу багатьох інших процесів і явищ. З трансакційними витратами зустрічаються і підприємства, і домогосподарства, і державні органи. У якій ролі не виступав би суб'єкт, йому не уникнути витрат ресурсів, пов'язаних з пошуком інформації, контролем, вибором і прийняттям рішень.

На нашу думку, найбільш точним визначенням трансакційних витрат є трактування нобелівського лауреата О. Вільямсона – еквівалент тертя у механічних системах. Він вважає, що ідеальних механізмів не буває, а трансакційні витрати нагадують сили тертя, що гальмують економічні процеси і у ринкових, і в ієрархічних системах [1].

У бухгалтерському обліку та фінансовій звітності умовою визнання витрат є їх достовірна оцінка. У зв'язку з тим, що багато видів трансакційних витрат не можливо простежити, виникає складність їх виміру.

Науковці розглядають два підходи до можливості кількісної оцінки трансакційних витрат: ординалістський і кардиналістський.

Ординалістський підхід враховує трансакційні витрати, які явно відображаються в системі бухгалтерського обліку підприємства або в системі національних рахунків.

Кардиналістський підхід припускає отримання таких кількісних даних, які показують величину трансакційних витрат чи їх частку у валовому внутрішньому продукті, необхідну для укладання трансакції.

Проблема кількісної оцінки трансакційних витрат вперше досліджувалася Д. Нормом та Дж. Уоллісом у праці «Вимірювання трансакційного сектору в американській економіці в 1870–1970 роках» [2]. До нині ця робота залишається унікальною у своєму роді, не зважаючи на велику кількість літератури з трансакційних витрат.

Загальний обсяг трансакційних витрат складається з двох частин:

- послуги «трансакційного сектору»;
- трансакційні послуги, що надаються всередині «трансформаційного сектору».

При їх оцінці економісти виходять з величини фонду оплати праці невиробничих працівників у галузях цього сектору. Кордон між двома секторами проводиться авторами приблизно, а не за якихось чітких критеріїв.

Серед українських економістів дослідженням проблем оцінки трансакційних витрат займався С. І. Архієреєв. Він трансакційні витрати ототожнює із витратами функціонування ринків, що не суперечить їх визначенню як витрат обміну прав власності [3].

Комплексне дослідження трансакційного сектору України представлені у праці М. В. Вергуненка [4]. Кількісно оцінити трансакційний сектор України він спробував на основі наявної статистичної інформації. Проте, інформаційна база для здійснення такої оцінки є недостатньою та не відповідає сучасним вимогам інституціональної теорії. Це не дає можливість сформувати повну картину вітчизняного трансакційного сектору.

Вважаємо, що одним з наукових підходів до оцінки трансакційних витрат підприємства є їх оцінка через послуги державного та недержавного трансакційного сектора, так як підприємство користується послугами вказаного сектора та послугами, що пов'язані з підтримкою відповідного рівня життя, оплата яких супроводжується значними трансакційними витратами підприємства.

До таких послуг віднесемо:

1) Трансакційні послуги, послуги фірм державного та недержавного трансакційного сектора. До них належать такі групи фірм як консалтингові та аудиторські фірми, страхові та банківські установи, юридичні установи.

2) Послуги, пов'язані з підтримкою відповідного рівня життя: витрати на освіту, науку, спорт, охорону здоров'я та інші.

3) Інші витрати підприємства, пов'язані з відрахуванням єдиного соціального внеску тощо.

Проводячи оцінку трансакційних витрат всередині підприємства доцільно брати до уваги систему укладання контрактів. Розглянемо два варіанти:

1) перший варіант передбачає розгляд мережі контрактів як деякої послідовності в рамках певної ієрархічної структури: між власником фірми і менеджментом, між менеджментом та лінійними і функціональними керівниками, між керівниками лінійних та функціональних підрозділів і робітниками. Структура трансакційних витрат змінюється в залежності від рівня, на якому розглядаються контракти. Чим вище рівень, тим більш значна частка витрат пов'язана з отриманням, обробкою та наданням інформації. Чим нижче цей рівень, тим вище частка витрат, пов'язаних з контролем виконання контракту з найму;

2) суть другого варіанту полягає в тому, що менеджмент підприємства безпосередньо укладає контракти з тими, хто саме бере участь у процесі трансформації ресурсів у продукт. В даному випадку трансакційні витрати репрезентують собою витрати, пов'язані з матеріальною мотивацією виробничого персоналу.

Звідси, трансакційні витрати внутрігосподарської взаємодії складається з явно виражених трансакційних витрат, пов'язаних з утриманням виробничого персоналу та персоналу трансакційного сектора підприємства, а також неявно виражених витрат–витрат опортуністичної поведінки.

Більшість науковців для оцінки трансакційних витрат використовує метод порівняльної статистики, для якого достатньо встановити результати підвищення або зниження трансакційних витрат. Таким чином, за межами уваги залишається питання про

зміну загального рівня трансакційних витрат, що дозволяє пояснити властивості економічної системи в цілому.

Дані про розмір трансакційних витрат можна отримати шляхом анкетування, експертних оцінок з використанням існуючих методик, обліку офіційних витрат на проходження певних процедур, з інформації, що наведена у прайс-листах підприємств трансакційного сектору, що надають трансакційні послуги тощо.

Варто звернути увагу на такий метод оцінки трансакційних витрат, як крос-державні соціологічні дослідження рівня витрат за наступною методикою: починаючи з 2003 року Всесвітній банк у власному проекті «Вести бізнес» (Doing Business) аналізував державні системи країн світу, включаючи майже всі пострадянські держави, за рядом критеріїв.

Згідно з рейтингом Doing Business-2020, який оприлюднили Світовий Банк та Міжнародна фінансова корпорація (IFC), Україна посіла 64 місце серед 190 країн світу. Порівняно з 2019 роком наша держава покращила свої показники в легкості ведення бізнесу на 7 позицій [5].

У Індексі економічної свободи 2019 Україна посіла 134 місце з 180 місць [6]. Порівняно з 2018 роком піднялася на 13 позицій, але все ж лишилася останньою в Європі. На думку експертів, в Україні широко поширена корупція, а закони функціонують погано.

Тому, одним із чинників, що обумовлює наявність величезних трансакційних витрат при веденні бізнесу в Україні, є високий рівень корупції та недосконалість судової системи. Для покращення ситуації, що склалася в Україні, є виявлення найбільш проблемних інститутів (джерел трансакційних витрат) для їх трансформації або заміни. Такий підхід буде більш переконливим при виділенні трансакційних витрат в якості об'єктів обліку та налагодженні системи такого обліку.

Список використаних джерел:

1. Мічені Нобелем: вертикальний інтегратор Олівер Вільямсон.
URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2010/04/2/231738/>

2. Кирієнко А. І., Іванова Н. Ю. Проблеми емпіричної оцінки трансакційних витрат. 28.05.2015. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/6792/Курієнко_Problemy_empirichnoi_otsinky%20.pdf

3. В.С. Литвиненко. Класифікація трансакційних витрат для цілей побудови системи бухгалтерського обліку. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/klasifikaciya-transakciynih-vitrat-dlya-ciley-pobudovi-sistemi-buhgalterskogo-obliku.html>

4. М.В. Вергуненко. Динаміка трансакційних витрат країни в процесі її регіональної інтеграції (на прикладі Європейського Союзу). 2009. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/74/1/044_IR.pdf

5. Doing Business-2020. За счет чего Украина поднялась в рейтинге на 64 строчку. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2019/10/24/652929/>

6. Рейтинг экономической свободы: Украина поднялась на 13 позиций, но осталась последней в Европе. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2020/03/27/658619/>

Нікольнікова К.Ю.

студент,

Науковий керівник: Сулима М.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Навчально-науковий інститут банківських технологій та бізнесу

Університету банківської справи

ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ: ЗАКОНОДАВЧІ НОРМИ ТА ЗМІНИ ДО НИХ

В умовах пандемії та глобальної економічної кризи підходи до оплати праці стали переглядатися. Ще в минулому році більшість роботодавців провели додаткове до індексації підвищення заробітної плати та виплатили працівникам річну премію.

Пандемія коронавірусної інфекції, зниження енергоспоживання, падіння ціни на нафту та зниження ВВП істотно змінили підходи до оплати праці як для компаній, так і для працівників.

Для компаній фонд оплати праці є однією з найбільш фінансово витратних статей, в зв'язку з чим роботодавці в сформованих

економічних умовах при скороченні обсягів виробництва і виручки задумалися над оперативним зниженням даних витрат.

За даними опитування Центру стратегічних розробок, проведеного в кінці березня 2020 року, 29% компаній вже провели оптимізацію фонду оплати праці, в тому числі за допомогою зниження заробітної плати та скорочення штату. 40% компаній планувало ухвалити такі рішення в майбутньому. Половина компаній заявила про передбачуване зниження чисельності працівників приблизно на 13%. Кожна п'ята компанія планувала знизити заробітні плати [1].

Широке поширення в умовах кризи отримало введення неповного робочого часу, з пропорційним зниженням заробітної плати. У багатьох компаніях різних галузей (АТ «Укрзалізниця», ТОВ «Сибур», ТОВ «ФОЛЬКСВАГЕН ЦЕНТР» КРИВИЙ РІГ тощо) був введений неповний робочий тиждень (в основному, чотириденний замість п'ятиденного) або встановлений неповний робочий день (наприклад, шестигодинний замість восьмигодинного).

Деякі роботодавці домовлялися з працівниками про надання їм відпусток у період зниження виробничого завантаження та комерційної активності.

Введення неповного робочого часу та надання працівникам відпусток послужили ефективними способами оптимізації витрат для роботодавців, що дозволяють зберегти значну частину кадрового складу компанії. При цьому дана міра була найменш болючою з позиції працівників (у порівнянні, наприклад, зі скороченням штату та відпусткою без збереження заробітної плати) [2].

У ряді компаній, які продовжували свою діяльність в період карантину в квітні-травні 2020 року, оформлявся простій працівників з причин, не залежних від роботодавця і працівника. Простій з незалежних від роботодавця і працівника причин міг бути оформлений для працівників, не задіяних у виробничому процесі та не здійснювали трудову діяльність, наприклад, для персональних водіїв, якщо керівник працював дистанційно і послуги водія не були потрібні. При цьому оплата часу простою проводилася в розмірі двох третин окладу (тарифної ставки) відповідно до статті 113 Кодексу законів про працю України (далі – КЗпП України) [3].

Необхідно відзначити, що в період з 30 березня по 11 травня підприємства, чия діяльність була припинена, не мали можливості оформити простій для працівників. Відповідно до указів Президента України, за працівниками зберігалася заробітна плата. Простій означає зупинку діяльності зі зменшенням заробітної плати. Тому оголосити простій, що тягне за собою зменшення заробітної плати, роботодавець не мав права [4].

У сформованих економічних умовах погляд на складові елементи заробітної плати також став змінюватися. Роль базової заробітної плати для працівників істотно зросла. Базова заробітна плата, включаючи оклад та різні надбавки (доплати), є для працівника гарантованим доходом, через який реалізується потреба людини в безпеці.

Для роботодавців висока частка базової заробітної плати в структурі сукупної винагороди привела до проблем з виплатою заробітної плати в повному обсязі. Зіткнувшись з цією проблемою, роботодавці стали знижувати заробітну плату, в першу чергу керівникам. Така практика стала застосовуватися як в Україні, так і за кордоном. Наприклад, у США компанії Tesla оголосила про скорочення персоналу, а також про зниження заробітної плати на 30% для віце-президента, 20% – для директорів та 10% – для робочого персоналу [5]. В Україні керівництво компанії НАК «Нафтогаз» добровільно знизило свої заробітні плати на 40% [6].

На зміну підходів до оплати праці сильно вплинули такі фактори, як розвиток дистанційного ринку праці та зростання безробіття.

Пандемія коронавірусу змусила 38% роботодавців перевести своїх працівників на дистанційну роботу [7]. Практика роботи у віддаленому форматі показала роботодавцям, що існує можливість залучати на роботу персонал з регіонів, у тому числі зі зниженими очікуваннями по заробітній платі (у порівнянні, наприклад, з очікуваннями кандидатів з Києва).

У квітні 2020 року зростання безробіття склав 23,4% в порівнянні з березнем поточного року, і експерти прогнозують її подальше зростання [7].

В умовах розвитку регіонального дистанційного ринку праці та зростання безробіття збільшився попит на робочі місця, у зв'язку з

чим підвищилася лояльність працівників по відношенню до роботодавців, їх готовність йти на компроміси, в тому числі на добровільне зниження заробітної плати. Зниження заробітної плати за згодою сторін могло проводитися в будь-який момент часу, відповідно до статті 32 КЗпП України. При відсутності згоди працівників зниження окладів могло проводитися роботодавцем в односторонньому порядку відповідно до вимогами статті 33 КЗпП України, на підставі зміни організаційних або технологічних умов праці.

При зміні умов оплати у зв'язку зі змінами організаційних та технологічних умов працівник повинен бути повідомлений не менше, ніж за два місяці до майбутніх змін. Якщо працівник не згоден працювати в нових умовах, роботодавець зобов'язаний у письмовій формі запропонувати йому іншу наявну у нього роботу. При відсутності зазначеної роботи або відмові працівника від запропонованої роботи трудовий договір з ним припиняється відповідно до статті 32 КЗпП України (відмова працівника від продовження роботи у зв'язку зі зміною певних сторонами умов трудового договору) [4].

Також у зв'язку з погіршенням економічних умов могло здійснюватися не нарахування, зниження або скасування надбавок та доплат працівників у тому випадку, якщо відповідно до Положення про оплату праці та преміювання фінансово-економічні показники компанії є критеріями виплати надбавок та доплат (за винятком законодавчо встановлених виплат).

У ряді компаній було прийнято рішення про збереження умов оплати праці та утриманні найціннішої частини кадрового складу за рахунок вивільнення персоналу з більш низькою ефективністю. При цьому співробітникам, що залишилися могло проводитися встановлення надбавок та доплат для компенсації збільшеного навантаження. Таким чином, підходи до оплати праці визначалися пріоритетами, які ставили перед собою компанії.

В умовах кризи також змінилася роль короткострокового преміювання. У багатьох компаніях, включаючи Нафтогаз Україна, МАУ, ВТБ, АТ «КБ «Приватбанк», Google тощо, було прийнято рішення не проводити виплату премії. Також Національний Банк

України рекомендував банкам обмежити виплату бонусів та дивідендів [8].

У зв'язку з невивплатою річних премій мотиваційна складова даного виду винагороди стала знижуватися. Так як перспектива отримання річної премії стала сумнівною та істотно відкладеною у часі, можна припустити, що річна премія вже не сприймається багатьма працівниками як частина сукупної винагороди.

Для роботодавців пандемія та економічна криза може послужити стимулом для перегляду та актуалізації Положення про оплату праці та преміювання. Також актуальним буде перегляд критеріїв преміювання та їх ув'язка із фінансовими результатами, особливо якщо поточною редакцією положення умови та критерії преміювання чітко не встановлені (наприклад, якщо працівникам за замовчуванням виплачується премія за підсумками звітного періоду при відсутності порушень трудової дисципліни). Зміни до Положення про оплату праці та преміювання можуть бути внесені із повідомленням працівників не менше, ніж за два місяці [9].

Серед соціальних пільг і гарантій з'явився новий вид виплати – одноразова допомога (матеріальна допомога) у якості запобіжної підтримки під час епідемії. Даний вид матеріальної допомоги у розмірі 6500 грн був виплачений працівникам компаній Кернел-Трейд та Металоінвест ЛТД [10]. Виплата матеріальної допомоги спрямована на появу у працівників почуття соціальної захищеності при несприятливих зовнішніх обставинах.

Глобальні зміни, що відбуваються на ринку, змушують роботодавців переглядати усталені підходи до управління підприємством, і в першу чергу, у питаннях управління персоналом. Персонал є ключовим ресурсом, а мотивація та ефективність діяльності працівників безпосередньо впливають на економічні показники компанії. Таким чином, роботодавцям необхідно гнучко реагувати на зміни для забезпечення своєї конкурентоспроможності як в період кризи, так і в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Ринок праці у 2020: попит на гуманітаріїв і пенсіонерів, штатний психолог, Sіrі та моніторинг працівників. [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/01/15/655668/>
2. Третина компаній відклала перегляд зарплат через карантин [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу: <https://zn.ua/ukr/ECONOMICS/tretina-kompanij-vidklala-perehljad-zarplat-z-za-karantinu.html>
3. Кодекс законів про працю України: закон України від 10.12.1971 № 322-VIII (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text>
4. Зміни до статті 113 – простій під час карантину зі збереженням зарплати. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pon.org.ua/novyny/7768-zmni-do-statt-113-prosty-pd-chas-karantinu-z-zberezhennyam-zarplati.html>
5. Tesla увольняет сотрудников и снижает заработную плату [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/tesla-uvol-niaet-sotrudnikov-isnizhaet-zarplatu>
6. Коболев назвал свою урізану зарплату за квітень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pravda.com.ua/news/2020/05/6/7250648/>
7. Піврічний карантин відчутно вплинув на бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/pivrichnyu-karantyn-vidchutno-vplynuv-na-biznes>
8. Коронний удар: як карантин трансформував ринок праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://gmk.center.ua/posts/koronnij-udar-yak-karantin-transformuvav-rinok-praci/>
9. Ходыревская В.Н., Никулин А.А. Модернизационные процессы мотивационной функции заработной платы: отечественный и зарубежный опыт // Вестник курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. – № 5. – С. 15–19.
10. ТОП-5 змін на ринку праці під час карантину [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agrorobota.com.ua/news/top-5-zmin-na-rinku-praci-pid-cas-karantinu-653>

Нікольнікова К.Ю.

студент,

Науковий керівник: Сулима М.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Навчально-науковий інститут банківських технологій та бізнесу

Університету банківської справи

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Виробничі запаси є необхідним елементом в діяльності підприємства. Необхідність існування виробничих запасів на підприємстві полягає в тому, що саме завдяки виробничим запасам відбувається рух матеріалів з джерел їх надходження. Таким чином, існуючі виробничі запаси забезпечують важливі функції діяльності підприємства, а саме постійний розвиток, безперервність та ритмічність виробництва. Також варто зазначити, що виробничі запаси на великих підприємствах потребують значних капіталовкладень, тому від організації їх обліку та аналізу залежить точність визначення прибутковості підприємства та стабільний фінансовий стан підприємства на ринку.

Проблеми розвитку та удосконалення обліку, контролю виробничих запасів досліджують безліч вчених-економістів. Вагомий внесок у дослідження проблем обліку виробничих запасів зробили такі вітчизняні науковці як О. Бородкін, М. Кужельний, А. Кузьмінський, В. Сопко, М. Чумаченко, Ф. Бутинець, Л. Чижевська, Н. Герасимчук, С. Голов, П. Смоленюк, В. Ластовецький, Л. Нападовська, Н.Ткаченко тощо. Проте, значний інтерес до дослідження теоретичних та практичних аспектів вивчення обліку виробничих запасів свідчить про досі ще невирішені проблеми та питання [1; 2].

Найважливішою методологією щодо організації обліку виробничих запасів є саме розробка ефективної методики обліку наявності, руху та контролю виробничих запасів, яка б найкраще відповідала би всім вимогам Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [4].

Розвиток підприємства та економічного розвитку країни залежить від досконалої системи організації обліку виробничих запасів. Щоб виробничий процес на підприємстві здійснювався ефективно та приносив неабиякий позитивний результат, підприємство повинно мати достатню кількість виробничих запасів.

На сьогодні існує ряд негативних аспектів обліку виробничих запасів, а саме:

- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;
- невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;
- обмеженість контролю використання виробничих запасів тощо.

Щодо питань раціонального й ефективного використання всіх виробничих запасів, особлива роль повинна належить їх первинному обліку. Недоліками організації обліку виробничих запасів є неточності при проведенні інвентаризації, звірці даних складського обліку, а саме нестачі та значні розбіжності за рахунок пересортування окремих видів матеріалів, а також помилок у первинних документах та облікових регістрах, що характеризують надходження та рух матеріалів. Зменшення матеріальних втрат можливе тільки при правильно організованій системі документування та складського обліку [1].

Однією із проблем обліку виробничих запасів, яку досліджують безліч науковців є значна трудомісткість заповнення та обробки первинних та зведених документів. Деякі науковці вважають, що для усунення цієї проблеми є удосконалення документального оформлення операцій із надходження виробничих запасів, а саме:

- повне усунення реквізитів, які дублюють дані, або є несуттєвими;
- вияв прострочених довіреностей, які відображені в журналі їх реєстрацій і це тим саме підвищить рівень контрольної функції зазначеного документу [3].

Удосконаленням документообігу надходження та витрати матеріалів є своєчасне затвердження його графіку та чітке дотримання всіх етапів, які в ньому відображені.

Ці та інші проблеми можна вирішити, оновивши систему отримання інформації про наявність повної інформації про стан виробничих запасів за допомогою застосування нетрадиційних підходів щодо визначення принципів та методів бухгалтерського обліку.

Виділимо такі напрямки щодо удосконалення системи обліку виробничих запасів на підприємствах:

- синтезувати теоретично-методологічні засади обліку, аналізу та контролю виробничих запасів, конкретизація їх сутності та класифікацій;

- запровадження інформаційних технологій обробки економічної інформації для того, щоб підвищити оперативне надходження інформації щодо системи управління виробничими запасами на підприємстві;

- залучення спеціалістів, які зможуть розробити ефективну систему автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами;

- врегулювання механізмів бухгалтерського та податкового обліку виробничих запасів;

- планування системи економічного аналізу та контролю ефективності використання виробничих запасів;

- чіткий розподіл обліково-контрольних процедур організації обліку руху запасів на підприємстві (застосування прийомів управлінського обліку, а саме обліку за центрами відповідальності, а також застосування заходів моніторингу та оперативного узгодження процесів формування виробничих запасів).

Удосконалення обліку та контролю наявності та руху виробничих запасів на підприємстві слід проводити за наступними напрямками [3, с. 96].

По-перше, спростувати оформлення операцій з надходження та витрати товарно-матеріальних цінностей. Відпуск матеріалів у виробництво, де це доцільно, можна оформлювати на підставі встановленого ліміту безпосередньо в картках складського обліку матеріалів, передбачивши в них підпис особи, яка отримує цінності.

По-друге, виходячи з вимог ринкової економіки, удосконалювати методологію бухгалтерського обліку матеріальних ресурсів.

По-третє, стежити за ретельним та своєчасним проведенням інвентаризацій, контрольних і вибіркових перевірок, які мають важливе значення у збереженні матеріалів.

Важливим напрямком удосконалення організації оперативного і складського обліку запасів є раціоналізація форм документів, документообігу та всієї системи оформлення, реєстрації та обробки документів.

Підприємства обов'язково повинні прагнути до дотримання норм виробничих запасів матеріалів, оскільки їх надлишок призводить до уповільнення оборотності оборотних коштів, а недолік – до зриву виробничого процесу.

Щоб поліпшити облік матеріальних ресурсів, потрібно постійно вдосконалювати застосовувані документи та облікові реєстри, тобто більш широко використовувати накопичувальні документи, а також підвищити рівень автоматизації обліково-аналітичних робіт. Особливо важливо на даний час створювати автоматизовані робочі місця бухгалтерів за сучасними вимогами.

Провівши дослідження та виявивши основні проблеми та шляхи покращення організації обліку виробничих запасів, можна зробити висновок, що реалізація зазначених заходів призведе до підвищення рівня результативності фінансово-економічної діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Кундря-Висоцька О.П. Бухгалтерський фінансовий облік: Навч. посібник. – Київ: УБС НБУ, 2012. – 399 с.
2. Ловска І.Д. Організація та ведення обліку виробничих запасів в інформаційному середовищі / І.Д. Ловска // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2016. – Вип. 1(22). – С. 194–200.
3. Мордвінцева Т.В., Чала К.С. Шляхи удосконалення організації документообігу руху запасів між структурними підрозділами підприємства / Т.В. Мордвінцева, К.С. Чала // Сталий розвиток економіки Серія: Облік, аналіз і аудит. – 2011. – № 4. – С. 250–254.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text>

Сілівончик О.Б.

студентка,

Науковий керівник: Саюн А.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний університет технологій та дизайну

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Здійснення внутрішнього аудиту грошових коштів є реальною можливістю для підвищення ефективності ведення обліку та управління грошовими коштами на підприємстві й є особливо актуальним і вкрай необхідним.

Грошові кошти як в готівковій, так і безготівковій формах потребують жорсткого контролю з боку керівництва, адже ці активи є найбільш вразливими до крадіжок і зловживань з боку працівників, і самої адміністрації підприємства. Такий контроль можна здійснювати через систему внутрішнього контролю, який здійснюється за допомогою контролюючого відділу підприємства.

Питаннями внутрішнього аудиту грошових коштів приділяється увага вчених, зокрема, такими як Бутинець Ф.Ф., Коваль М.І., Нетреба Ю.О., Здирко Н.Г., Петрик О.А., Швець А.Г., Карпенко Є.А., Каменська Т.О. та ін.

Внутрішній аудит обліку грошових коштів – обов'язкова умова формування думки про достовірність бухгалтерської звітності, оскільки в бухгалтерському балансі міститься сума найбільш ліквідних активів. Говорячи про організацію внутрішнього аудиту, слід ураховувати низку принципів, що дадуть змогу зробити його більш ефективним.

Виділимо такі:

- визначення оптимальних стратегічних напрямів у здійсненні заходів внутрішнього контролю;
- своєчасний та різносторонній аналіз результатів раніше проведених контрольних заходів;
- своєчасне й ефективне проведення контрольних заходів для уникнення можливості виникнення правопорушень;

– розумна економічність і простота дій під час проведення контролю [1, с. 529].

Метою внутрішнього аудиту грошових коштів у національній валюті є встановлення законності, достовірності і доцільності здійснених операцій з грошовими коштами підприємства і правильності їх відображення в обліку.

До основних завдань аудиту грошових коштів належать:

- перевірка наявності грошових коштів у підприємства та виявлення нестач або надлишків;
- перевірка дотримання Положення ведення касових операцій у національній валюті в Україні;
- перевірка своєчасності та повноти оприбуткування грошових коштів;
- перевірка достовірності обліку й ефективності внутрішньо-господарського контролю грошових коштів;
- оцінювання стану синтетичного та аналітичного обліку коштів, якості відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку, облікових реєстрах та звітності [2, с. 2].

Основними джерелами інформації для проведення аудиту грошових коштів у касі та на рахунках у банку можна віднести: Наказ про облікову політику, платіжні доручення, виписки банку, касову книгу, видаткові та прибуткові касові ордери, Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), Звіт про рух грошових коштів.

Внутрішній аудит грошових коштів проводиться за такими напрямками: аудит касових операцій та аудит операцій на поточному рахунку. Розглянемо роботу аудитора на кожному з напрямків.

При контролі аудитором грошових коштів у процесі здійснення касових операцій, повинні розглядатися загальні питання організації роботи каси на підприємстві:

- інтенсивність касових операцій, основні напрями касових надходжень і видатків;
- кваліфікація і практичний досвід працівників, які забезпечують роботу каси на підприємстві;
- наявність договорів з касирами про повну матеріальну відповідальність;

– забезпеченість обліку касових операцій електронною обчислювальною технікою та обладнання приміщення каси на підприємстві [3, с. 19].

Аудит грошових коштів у касі здебільшого починається зі спостереження аудитора за інвентаризацією готівки в касі. Ця процедура дає можливість перевірити, чи припускає зловживання управлінський персонал суб'єкта господарювання, чи допускаються крадіжки грошових коштів [4, с. 303].

При контролі аудитором операцій на поточному рахунку можна виділити три етапи.

На першому етапі контролю операцій на поточному рахунку аудитором здійснюється установлення кількості поточних, валютних та інших рахунків в установах банку, відповідності господарських операцій, які відображаються на вказаних рахунках, чинному законодавству.

На другому етапі контролю аудитором здійснюється перевірка повноти і своєчасності оприбуткування грошових коштів, що надійшли на рахунки підприємств, своєчасності перерахування податків до бюджету й обов'язкових платежів.

У процесі третього етапу контролю аудитором здійснюється перевірка правильності застосованої підприємством кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку за банківськими операціями [5, с. 84].

Здійснення аудиту грошових коштів у касі та на рахунку в банку являє собою клопітливу роботу, яка передбачає охоплення багатьох операцій та документів для проведення перевірки. Успішно організована робота внутрішнього аудиту спонукатиме працівників підприємств дотримуватися законодавства, внутрішніх правил та процедур підприємства, вчасно виявляти та знижувати непередбачені витрати, що в подальшому покращить не лише фінансовий стан, але й ділову репутацію.

Список використаних джерел:

1. Нездоймиго О. Є. Особливості внутрішнього аудиту грошових коштів підприємства / О. Є. Нездоймиго, О. Г. Красота // Інфраструктура ринку. – 2019. – Вип. № 30. – С. 528–536.

2. Радіонова Н. Й. Концептуальний підхід до організації та методики проведення аудиту грошових коштів підприємства [Електронний ресурс] / Н. Й. Радіонова, К. О. Жура // Ефективна економіка. – 2017. – № 5.

3. Коваль М. І., Нетреба Ю. О. Удосконалення обліку, аналізу та аудиту готівкових розрахунків підприємства / М. І. Коваль, Ю. О. Нетреба // Наукові праці МАУП. – 2013. – Вип. 2(37). – С. 18–23.

4. Виноградова М. О., Жидєєва Л. І. Аудит: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 654 с.

5. Аудиторський контроль грошових коштів / М. Д. Корінько // Інтелект XXI. – 2014. – № 6. – С. 80–85.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Безсмертна К.В., Полівана В.В.

студенти,

Науковий керівник: Сєвідова І.О.

доктор економічних наук, професор,

Харківський національний університет внутрішніх справ

ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ

Валютні операції комерційних банків є дуже важливою сферою фінансових відносин України, яка водночас віддзеркалює стан міжнародних відносин в цілому. Механізм проведення валютних операцій потребує постійного аналізу, моніторингу, державного регулювання з метою підвищення його ефективності. До того ж, беручи до уваги те, що угоди на валютному ринку пов'язані з зовнішньоекономічними відносинами, що дає можливість зовнішнім факторам здійснювати прямий вплив на економіку країни, вони є дуже ризиковими та впливають на економічну безпеку держави. Тому, на сьогоднішній день, розробка та впровадження концепції ефективної організації валютної діяльності банків є дуже актуальним питанням [1].

Розглянемо взагалі, що таке іноземна валюта:

- валюта готівкою, грошові знаки (банкноти, білети державної скарбниці, монети), що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені або ті, що вилучаються з обігу, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу;
- платіжні документи в грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових одиницях;
- кошти в грошових одиницях іноземних держав, міжнародних розрахункових одиницях і в діючій на території України валюті з

вільною конверсією, які перебувають на рахунках і вкладах у банківсько-кредитних установах на території України та за її межами [2].

Для підприємств України, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, основними нормативними документами з питань обліку операцій в іноземній валюті є Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР [3] та Положення з бухгалтерського обліку операцій в іноземній валюті, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 14.02.1996 р. № 29. Названі законодавчі і нормативні акти регламентують методологію облікового процесу, можливість здійснення перевірок з боку суб'єктів зовнішнього та внутрішнього контролю.

Як засіб платежу іноземна валюта використовується у розрахунках між резидентами і нерезидентами та за іншими операціями, класифікація яких визначена у Правилах торгівлі іноземною валютою, затверджених постановою Правління НБУ від 10.08.2005 р. № 281. Відповідно до Правил № 281 юридичні особи та фізичні особи (суб'єкти підприємницької діяльності) мають право купити, обміняти іноземну валюту з метою здійснення розрахунків за торговельними операціями, для здійснення неторговельних операцій, для валютних операцій, пов'язаних з рухом капіталу. Тому, придбання іноземної валюти здійснюється лише через уповноважений банк або іншу фінансову установу, що отримала ліцензію національного банку України на торгівлю іноземною валютою, виключно на міжбанківському валютному ринку [4].

Однією з особливостей нового Плану рахунків бухгалтерського обліку є мультивалютність, яка полягає в тому, що виникнення вимог (активів) або зобов'язань (пасивів) в іноземній валюті відобразатиметься на тих самих рахунках, що й гривневого активу чи зобов'язання. Водночас банки можуть проводити розрахунки у валютах різних іноземних держав. Але ця особливість притаманна не всім класам Плану рахунків. Мультивалютність в обліку розповсюджується тільки на монетарні статті активів; зобов'язань та на позабалансові рахунки. Облік на рахунках капіталу, доходів і витрат ведеться тільки в національній валюті.

Як правило, облік іноземної валюти здійснюється з використанням аналітичних і синтетичних рахунків. На синтетичних рахунках облік ведеться тільки в національній валюті. Більш детальними є проведення на аналітичних рахунках, які здійснюються у валюті розрахунків.

В аналітичному обліку облік операцій на валютних рахунках ведеться у двох оцінках: у валюті за номіналом і в гривнях за офіційним курсом НБУ. При зміні курсу залишки на валютних рахунках переоцінюються [5].

На даний час в обліку операцій в іноземній валюті залишаються проблемними такі питання:

- облік курсової різниці на рахунках фінансових результатів в умовах перехідної економіки формує прибуток (збиток), що не відповідає своїй економічній суті;
- не узгоджені повністю питання бухгалтерського та податкового обліку, зокрема, в перерахунку активів підприємства, виражених в іноземній валюті;
- відсутність нормативного регулювання таких важливих в зовнішньоекономічній діяльності операцій, як консолідація звітності, страхування валютного ризику, облік суттєвих в фінансовому плані подій після дати складання балансу;
- відсутність в нормативному обліковому законодавстві альтернативних варіантів, що не дає можливості реалізації підприємствами власного економічно обґрунтованого вибору [6].

Список використаних джерел:

1. Сова О.Ю. Проблеми та перспективи розвитку валютного ринку України / Сова О.Ю. // Міжнародний науковий журнал Київського університету ринкових відносин: Економіка, бізнес-адміністрування, право. – 2017. – № 2. – С. 108–124.

2. Верховна Рада України ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ.

3. Верховна Рада України / Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств». URL: <https://zakon.rada.gov.ua>

4. Національний Банк України. URL: <https://bank.gov.ua/>

5. Банківська справа / Операції банків з іноземною валютою та їх облік. URL: <https://buklib.net/books/33865/>

6. Левицька С. О. Облік і аудит операцій в іноземній валюті: автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / С. О. Левицька. – Тернопіль, 2000. – 20 с.

Горілова О.О., Литвин Ю.Ю.

студенти,

Науковий керівник: Сєвідова І.О.

доктор економічних наук, професор,

Харківський національний університет внутрішніх справ

ЦЕНТРАЛЬНИЙ БАНК У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Центральні банки займають провідне місце у регулюванні банківської діяльності та забезпеченні стабільності банківської системи, окрім того вони є фінансовими агентами уряду, банками банків та як провідники монетарної політики мають суттєвий вплив на розвиток економіки країни в цілому. Однак, так було не завжди. На початковому етапі розвитку банківської системи взагалі не існувало центральних банків. Банківська система пройшла еволюційний шлях перш ніж люди усвідомили необхідність їх створення. Хоча в сучасному світі центральний банк – найважливіша ланка банківської системи та важлива складова економіки країни, однак і в наш час центральні банки еволюціонують зазнаючи змін [1, с. 203].

Першопричиною появи центральних банків, як і грошей, є поступовий еволюційний процес, що привів людство до усвідомлення необхідності здійснювати регулювання грошей в обігу, тобто контролювати їх емісію. М. І. Савлук стверджує, що поява центрального банку пов'язана з потребою в централізації емісії грошей [2, с. 491].

В свою чергу з'явилася банківська система і в сучасні наукові трактування «банківська система» можна об'єднати у три напрями: банківська система як сукупність банків країни у визначеному часовому інтервалі (періоді); банківська система як кредитна;

банківська система, до складу якої входить банківська інфраструктура як складова кредитної системи. Перший підхід характеризує загальні риси банківської системи. Наприклад, на думку А. Мороза, банківська система – це сукупність різних видів банків та банківських установ у їхньому взаємозв'язку, складова частина кредитної системи [3, с. 56].

На погляд М. Савлука банківська система – це законодавчо визначена, чітко структурована та субординована сукупність фінансових посередників, які здійснюють банківську діяльність на постійній професійній основі і функціонально пов'язані в самостійну економічну структуру [4, с. 64].

Згідно з Законом України «Про банки та банківську діяльність», банківська система України складається з Національного банку України та інших банків (державних та недержавних), що створені і діють на території України відповідно до закону [5, с. 1].

Згідно з цим принципом банківська система складається з двох рівнів: на першому перебуває один банк, якому надається статус центрального (в Україні – це Національний банк), на другому – усі інші банки. Центральний банк – емісійний, кредитний, розрахунковий і касовий центр держави. Він володіє монополією правом випуску в обіг банківських білетів, а також здійснює фінансово-контрольні функції. Головними завданнями центрального банку є забезпечення стійкості національної грошової одиниці, а також регулювання та координація діяльності грошово-кредитної системи [6, с. 16].

Національний банк України здійснює нагляд на індивідуальній та консолідованій основі та застосовує заходи впливу за порушення вимог законодавства щодо банківської діяльності.

Банківський нагляд на консолідованій основі – це нагляд, що здійснюється Національним банком України за банківською групою з метою забезпечення стабільності банківської системи та обмеження ризиків, на які наражається банк внаслідок участі в банківській групі, шляхом регулювання, моніторингу та контролю ризиків банківської групи у визначеному Національним банком порядку. Небанківські фінансові установи, які є учасниками банківської групи, також підлягають нагляду з боку Національного банку в межах нагляду на консолідованій основі.

Національний банк України здійснює банківський нагляд у формі інспекційних перевірок та безвізного нагляду.

Завданнями банківського регулювання та нагляду є: захист інтересів клієнтів і вкладників, які розміщують свої кошти в банках, від неефективного управління та шахрайства; створення конкурентного середовища в банківському секторі; забезпечення прозорості банківського сектору; підвищення стійкості та ефективності банківської діяльності; підтримка необхідного рівня стандартів і професіоналізму в банківському секторі [7, с. 1].

Фінансова криза 2014 р. дала поштовх НБУ для проведення реформ у банківському секторі країни шляхом ухвалення Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року. Головною метою Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року є створення фінансової системи, що здатна забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентного середовища згідно зі стандартами Європейського Союзу [8, с. 4].

Досягнення мети Програми забезпечуватиметься завдяки реалізації низки взаємопов'язаних заходів, спрямованих на комплексне реформування фінансового сектору. В основу Програми покладено такі базові принципи:

- євроінтеграція;
- лібералізація фінансових ринків;
- збалансованість економічних інтересів, через формування ринкового конкурентного середовища;
- незалежність та ефективність роботи регуляторів, здійснення нагляду на основі оцінки ризиків;
- прозорість і високі стандарти розкриття інформації учасниками фінансового сектору та регуляторами;
- відповідальність і довіра між учасниками фінансового сектору та регуляторами;
- цілісність фінансової системи всебічний захист прав кредиторів, споживачів та інвесторів.

Таким чином, для досягнення зазначених вище принципів виникає суттєва необхідність говорити про незалежність центрального банку,

прозорість і адекватність його дій соціально-економічним умовам розвитку країни з метою ефективного функціонування Національного банку України [9, с. 40].

З 1 липня 2020 року Національний банк перейняв на себе функції регулятора ринку небанківських фінансових послуг: страхових, лізингових, факторингових компаній, кредитних спілок, ломбардів та інших фінансових компаній.

Отже, Національний банк України є особливим центральним органом державного управління, її емісійним центром, проводить єдину державну політику в галузі грошового обігу, кредиту, зміцнення грошової одиниці, організує міжбанківські розрахунки, координує діяльність банківської системи в цілому, визначає курс грошової одиниці відносно валют інших країн. І таким чином, Національний банк має право здійснювати дані та інші операції, необхідні для забезпечення виконання своїх функцій.

Список використаних джерел:

1. Дроботя Я. А. Центральний банк погляд у минуле. Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємство. – 2013. – № 2. – С. 203–206. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_2_41
2. Гроші та кредит: підручник / М. І. Савлук [та ін.] ; за ред. М. І. Савлука. – 3-тє вид. пер. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 602 с.
3. Стельмах В. С. Енциклопедія банківської справи України / В. С. Стельмах – Київ, 2001. – С. 56.
4. Савлук М. І. Гроші та кредит: підручник / М. І. Савлук. – Київ, 2001. – С. 64.
5. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2112-III. URL: zakon.rada.gov.ua/go/2121-1
6. Банківська система України [Текст]: монографія / В. В. Коваленко, О. Г. Коренева, К. Ф. Черкашина, О. В. Крухмаль. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 6 с.
7. Національний банк України. URL: https://old.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123147
8. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 р. URL: <http://reforms.in.ua/index.php?pageid=financial-sector-reform#steps>. – Н8.
9. Міщенко С. В. Економічна сутність процесу монетизації та його роль у забезпеченні розвитку економіки та стабільності фінансової системи [Електронний ресурс] / С. В. Міщенко // Вісник Київ. нац. університету ім. Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – № 10(175). – С. 40–45. DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/175-10/7>

Євенко Т.І.

*кандидат економічних наук, старший викладач,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України*

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ НА ТЕМПИ Й ПРОПОРЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У фінансовій системі в цілому і в розрізі окремих підсистем зосереджені значні обсяги фінансових ресурсів, що становлять 80 і більше відсотків від обсягу валового внутрішнього продукту. Ці кошти перебувають у постійному русі, вони обслуговують процес створення, розподілу й використання матеріальних та духовних цінностей у суспільстві, забезпечуючи необхідні темпи розвитку й пропорції щодо рівня зростання добробуту кожного громадянина.

Провідна роль у фінансовій системі держави належить підсистемі фінансів підприємницьких структур. Тут створюється основна частка валового внутрішнього продукту держави. У підприємницьких структурах зосереджені значні фонди фінансових ресурсів, проте в розрізі окремих підприємств кошти розміщені нерівномірно, тому можливості їх розширення й розвитку неоднакові. Нерівномірність фінансового забезпечення деяких підприємств за рахунок власних ресурсів пов'язана як з внутрішніми факторами, так і з зовнішніми [1].

До числа внутрішніх факторів належать собівартість продукції, її якість, рівень організації виробництва тощо. До зовнішніх – система оподаткування, ліцензування, насиченість ринку товарами певної групи, платоспроможність покупців.

Держава, використовуючи фінансові методи, може регулювати темпи й пропорції розвитку окремих галузей економіки. Для цього використовується насамперед податковий механізм. Надаючи податкові пільги, вона сприяє збільшенню власних фінансових ресурсів підприємств, розширенню їхніх фінансових можливостей. Здійснюючи регулювання темпів розвитку певних галузей економіки, держава може створювати сприятливий інвестиційний клімат для залучення зовнішніх джерел фінансування, а також ресурсів банківської системи та населення. Сприятливий інвестиційний клімат

можна запроваджувати, зокрема, шляхом надання привілеїв в імпорті, створення офшорних зон, технополісів, спеціальних економічних зон тощо.

Найзначніші можливості щодо використання фінансів підприємств для розвитку економіки закладені в удосконаленні організації та управління на самих підприємницьких структурах. Адже управління фінансовими ресурсами безпосередньо на підприємствах має досить слабку методичну й організаційну забезпеченість. Досить гострою є проблема з використання обігових коштів, від чого значною мірою залежить розвиток виробничої сфери. Відволікання значної кількості фінансових ресурсів до виробничих запасів, на незавершене виробництво та готову продукцію, що зберігається на складах, значно знижує темпи економічного розвитку [2].

Потрібно вжити дієвіших та ефективніших заходів щодо посилення платіжної дисципліни й відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності за своєчасне здійснення розрахунків та виконання договірних зобов'язань. Несвоєчасне ж проведення розрахунків створює труднощі для фінансового забезпечення господарської діяльності.

Значно обмежує вплив фінансів на розвиток економіки бартеризація господарських зв'язків. Бартер як антиекономічне явище є ознакою скорочення фінансових можливостей підприємства і водночас неконтрольованим перерозподілом фінансових ресурсів між господарськими структурами, а також фактором тінізації економіки. Для ліквідації бартерних операцій необхідно вжити рішучих заходів як економічного, так і адміністративного впливу. Одним із напрямків боротьби з бартером повинні стати штрафні санкції та застосування векселів.

Державні фінанси, тобто насамперед система бюджетів держави, в ринкових умовах є одним із найдієвіших інструментів впливу на темпи та пропорції розвитку економіки й соціальної сфери. Мобілізуючи доходи до бюджету, держава впливає на фінансові можливості господарських структур і громадян за допомогою об'єктів оподаткування, ставок податків і пільг при оподаткуванні.

Значніші можливості є у бюджету щодо впливу на темпи та пропорції розвитку економіки при фінансуванні саме з бюджету і насамперед витрат на розвиток економіки. Так, із бюджету здійснюється фінансування операційних та інших витрат на розвиток агро-промислового комплексу, надаються дотації вугільній промисловості, спрямовуються капітальні вкладення в низку об'єктів загальнодержавного значення, фінансуються науково-технічні програми.

За допомогою бюджету створюються спеціальні економічні зони, які суттєво впливають на прискорення територіального розвитку економіки. Проте найбільше бюджет впливає на темпи та пропорції розвитку економіки завдяки фінансуванню соціальних витрат і науки. При цьому з бюджету фінансується підготовка кадрів, охорона здоров'я, збереження довкілля тощо. Звісно, що обсяги витрат із бюджету на науку відіграють вирішальну роль для розвитку економіки та соціальної сфери [3].

Державні фінанси, тобто система бюджетів держави, є на сьогодні найрозвиненішими. Упродовж усіх років утворення фінансової системи незалежної України у вдосконаленні підсистеми державних фінансів здійснено найрішучіших кроків.

Важливою умовою успішного функціонування бюджетної системи має стати поглиблення реформи бюджетних взаємовідносин між центральними та регіональними рівнями влади на основі розмежування відповідальності за розв'язання економічних і соціальних проблем країни та окремих адміністративно-територіальних утворень шляхом відповідного розподілу державних видатків і доходів.

Нагальною щодо удосконалення чинної системи мобілізації доходів є потреба законодавчого забезпечення захисту прав платників податків, розробка норм і правил ведення обліку та форм звітності для цілей оподаткування з використанням міжнародних стандартів. Усе це повинно бути відображено у податковому кодексі держави.

У фінансовій системі України виникла та розвивається нова підсистема, яка одержала назву «Централізовані і децентралізовані фонди цільового призначення». До неї належать: Пенсійний фонд, Фонд зайнятості, Фонд конверсії, Державний інноваційний фонд,

позабюджетні фонди місцевих рад та інші. Загалом в Україні нині налічується понад 350 різних позабюджетних фондів.

Усі централізовані та децентралізовані фонди на сьогодні концентрують у своєму розпорядженні майже чверть усіх фінансових ресурсів держави. Кошти означених фондів витрачаються, як правило, на соціальні потреби, вони допомагають насамперед підтримувати життєвий рівень значної частини населення, які закінчили свою трудову діяльність за віком, у зв'язку з втратою працездатності або безробіттям. Ці фонди сприяють локалізаційно-негативних соціальних виявів у суспільстві, допомагають певним громадянам здійснити перекваліфікацію тощо [1].

Державний борг буває зовнішній і внутрішній. Усі кошти як у межах держави, так і за зовнішніми запозиченнями, як правило, спрямовуються на покриття дефіциту бюджету. Мобілізація коштів через державний кредит дає змогу впливати на інфляційні процеси в державі в бік їхнього зменшення.

На сьогодні ця підсистема не розвинена і, як правило, втілена в двох формах: вкладів населення в Ощадному та інших банках, а також продажу державних боргових зобов'язань. Із розвитком фондового ринку перерозподіл фінансових ресурсів, що здійснюється за допомогою згаданої підсистеми, зростатиме і в абсолютних, і у відносних розмірах. Це досягатиметься за рахунок збільшення продажу державних цінних паперів як фізичним, так і юридичним особам.

Важливу роль у фінансовій системі повинна відігравати підсистема «Страхові та резервні фонди». Реформування економіки передбачає виникнення великої кількості господарських суб'єктів, зацікавлених у забезпеченні захисту своєї підприємницької діяльності, майна та доходів від різних негативних наслідків і непередбачених ситуацій. Саме в цей час повинна набути значного розвитку страхова справа і насамперед ті види страхування, які майже не розвивалися раніше [4].

Отже, досить гострою є проблема з використання обігових коштів, від чого значною мірою залежить розвиток виробничої сфери. Відволікання значної кількості фінансових ресурсів до виробничих запасів, на незавершене виробництво та готову

продукцію, що зберігається на складах, значно знижує темпи економічного розвитку. Державні фінанси в ринкових умовах є одним із найдієвіших інструментів впливу на темпи та пропорції розвитку економіки й соціальної сфери. Потребує також удосконалення дохідна частина бюджетів. Загальний рівень оподаткування, розміри ставок податків, їхня кількість і база оподаткування повинні набути стабільності. Усі централізовані та децентралізовані фонди на сьогодні концентрують у своєму розпорядженні майже чверть усіх фінансових ресурсів держави. Кошти означених фондів витрачаються, як правило, на соціальні потреби. Ці фонди сприяють локалізації-негативних соціальних виявів у суспільстві, допомагають певним громадянам здійснити перекваліфікацію тощо. Інтенсивного розвитку набув лише один напрям фінансового ринку — ринок цінних паперів. Функціонування кожної зі складових фінансової системи держави можливе лише за умов чіткого законодавчого урегулювання їхньої взаємодії та якщо вони доповнюють одна одну.

Список використаних джерел:

1. Фінансова система України / С.І. Юрій, Й.М. Бескид, В.Г. Дем'янишин та ін. – К.: НІОС, 2000.
2. Державний фінансовий контроль. Навч.-метод. посібник для самост. вивчення дисципліни / Н.С. Вітвицька, І.Ю. Чумакова та інші. – К.: КНЕУ, 2003.
3. Кудряшов В.П. Фінанси. – Херсон: Олді-плюс, 2002.
4. Фінанси: Підручник / За ред. Юрій С.І., Федосова В.М. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Мельниченко О.В.

*доктор економічних наук, професор,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького*

РОЛЬ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В БОРОТЬБІ З ТІНЬОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Боротьба з тіньовою економікою, з легалізацією (відмиванням) доходів, отриманих злочинним шляхом, є одним з ключових завдань сучасних досліджень та державних і міжнародних стратегій по всьому світу. Часом на державному рівні окремих країн вони носять декларативний характер, однак, на міжнародному рівні, у світовому масштабі цей напрям відіграє велике значення для досягнення справедливості та безпеки, оскільки доходи, отримані злочинним шляхом, нерозривно пов'язані з фінансуванням тероризму та фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення. На першій лінії цієї боротьби перебувають фінансові установи, через які проходять основні фінансові потоки в світі й саме правилам роботи з клієнтами в цих установах, як правило, присвячені дослідження та нормативні документи у вказаній сфері. Разом з тим зародження нелегальних доходів і всі наслідки відбувається як раз на рівні підприємств, які шляхом пошуку прогалин в системі оподаткування, контролю продовжують знаходити можливості легалізувати доходи, отримані злочинним шляхом. Це також відбувається й через використання корупції, людських помилок – словом людського фактору у прийнятті рішень щодо виявлення під час контролю господарської діяльності підприємств зловживань, помилок чи прямих порушень законодавства у сфері регулювання діяльності.

Інструментом, який би міг забезпечити обробку усієї сукупності відомостей, відслідковувати усі зміни в суттєвій та важливій, а також у несуттєвій та неважливій (яка, однак, також має вплив на об'єкт

аналізу) інформації щодо господарської діяльності з метою виявлення аномалій, порушень, зловживань й помилок, є штучний інтелект. Він не має графіку роботи чи інших обмежень у часі праці, тому співставлення та аналіз інформації може здійснювати цілодобово, а швидкість обробки даних визначається обчислювальною потужністю інформаційних систем, на базі яких він функціонує, і є стабільно високою. При цьому завдання штучний інтелект готовий виконувати нон-стоп в режимі реального часу до відповідної команди про припинення.

Масштаби проблеми, які могли б бути вирішені завдяки беззаперечному дотриманню законодавства у сфері оподаткування, через належний, об'єктивний, неупереджений та всебічний контроль, що може забезпечити ШІ, можна виміряти конкретними цифрами. Так, у США рівень тіньової економіки оцінюється на рівні 5,4% ВВП, у Канаді – 9,8%, у Греції – 21,5%, в Україні – 30%. При цьому ВВП України складає лише 0,57% від ВВП, наприклад, Сполучених Штатів Америки. При цьому рівень тіньової економіки США в 10 разів більше, ніж сума ВВП України в цілому. Тобто в світовому масштабі поза системою оподаткування перебувають мільйони мільйонів доларів. Саме ШІ може назавжди вирішити цю проблему завдяки не декларативному й теоретичному, а реальному й практичному *об'єктивному, неупередженому та всебічному* контролю за господарською діяльністю підприємств.

Тому питання розробки концепції використання штучного інтелекту в системі контролю господарської діяльності є актуальним і навіть перспективним через недостатні напрацювання у цій сфері та вигоди й результати, які зможе принести для світової економіки належний контроль за господарською діяльністю підприємств.

Розробка такої концепції та її практична реалізація дозволять вже на перших етапах вивести практично усі підприємства на абсолютно правовий рівень діяльності, що дозволить не лише заощадити кошти, а й отримувати їх у вигляді правильно нарахованих податків та зборів, а також належного, відповідно до законодавства, їх використання, оскільки контроль з боку ШІ може і має здійснюватися на підприємствах як приватного так і державного сектору, в організаціях, що фінансуються з державного бюджету тощо.

Список використаних джерел:

1. Мельниченко О.В. (2020). Засади використання штучного інтелекту в контролі підприємств. Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького, 1, 100-108. DOI: <https://doi.org/10.31651/2076-5843-2020-1-100-108>
2. Drozd, W., Miskiewicz, R., Pokrzywniak, J., & Elzanowski, F. (2019). Urban Electromobility in the Context of Industry 4.0. Torun: Wydawnictwo Adam Marszalek.
3. Drozd, W., Marszalek-Kawa, J., Miskiewicz, R., & Szczepanska-Waszczyna, K. (2020). *Digital Economy in the Comporary World*. Torun: Wydawnictwo Adam Marszalek.
4. Dzwigol, H. (2019). The Concept of the System Approach of the Enterprise Restructuring Process. *Virtual Economics*, 2(4), 46-70. DOI: [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.04\(3\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.04(3))
5. Dźwigoł, H. (2019). Research Methods and Techniques in New Management Trends: Research Results. *Virtual Economics*, 2(1), 31-48. DOI: [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01(2))
6. Dzwigol, H. (2020). Innovation in Marketing Research: Quantitative and Qualitative Analysis. *Marketing and Management of Innovations*, 1, 128-135. DOI: <http://doi.org/10.21272/mmi.2020.1-10>
7. Dzwigol, H. (2020). Methodological and Empirical Platform of Triangulation in Strategic Management. *Academy of Strategic Management Journal*, 19(4), 1-8
8. Kwilinski, A., Vyshnevskiy, O., & Dzwigol, H. (2020). Digitalization of the EU Economies and People at Risk of Poverty or Social Exclusion. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(7), 142. DOI: <https://doi.org/10.3390/jrfm13070142>
9. Melnychenko, O. (2020). Is Artificial Intelligence Ready to Assess an Enterprise's Financial Security? *Journal of Risk and Financial Management*, 13(9), 191. DOI: <https://doi.org/10.3390/jrfm13090191>
10. Melnychenko, O. (2019). Application of artificial intelligence in control systems of economic activity. *Virtual Economics*, 2(3), 30-40. DOI: [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.03\(3\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.03(3))
11. Melnychenko O., Hartinger R. (2017). Role of blockchain technology in accounting and auditing. *European Cooperation*, 9(28), 27–34.
12. Miskiewicz, R. (2017a). Knowledge in the Process of Enterprise Acquisition. *Progress in Economic Sciences*, 4, 415-432. DOI: <https://doi.org/10.14595/PES/04/029>
13. Miskiewicz, R. (2017b). *Knowledge Transfer in Merger and Acquisition Processes in the Metallurgical Industry*. Warsaw : PWN.
14. Miśkiewicz, R. (2018). *The Importance of Knowledge Transfer on the Energy Market*. *Polityka Energetyczna*, 21(2), 49-62. DOI: <http://dx.doi.org/10.24425%2F122774>
15. Miśkiewicz, R. (2019). Challenges Facing Management Practice in the Light of Industry 4.0: The Example of Poland. *Virtual Economics*, 2(2), 37-47. DOI: [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02(2))
16. Miśkiewicz, R., & Wolniak, R. (2020). Practical Application of the Industry 4.0 Concept in a Steel Company. *Sustainability*, 12(14), 5776. DOI: <https://doi.org/10.3390/su12145776>

Фенюк Я.К.

аспірант,

*Національна академія державного управління
при Президентіві України*

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ПОЛІТИКИ ДЕОФШОРИЗАЦІЇ

На межі ХХ–ХХІ століть у світовій економіці розгорнулася гостра конкуренція між державами в сфері податкових та інших пільг, наданих для залучення капіталовкладень з інших країн. Хвиля різного роду податкових пільг, зафіксованих національними законодавствами, одержала назву «податкова революція». Такі режими преференційного оподаткування вносять негативний аспект у міжнародні економічні відносини, в основному, за рахунок наступних наслідків: 1) викривлення орієнтації міжнародних фінансових і інвестиційних потоків, підрив інтегрованості і системності розбудови національних податкових систем; 2) створення додаткових можливостей у сфері недотримання національного законодавств платниками податків, без правових наслідків; 3) необхідність перегляду іншими країнами прийняттого рівня податкових ставок, видів податків і рівня суспільних витрат; 4) зрушення в бік менш мобільних об'єктів оподаткування; 5) збільшення адміністративних витрат для податкових органів і податкового тягаря для рядових платників податків [1]. Теоретичне обґрунтування використання офшорних фінансових центрів базується на теорії міжнародного руху капіталу, що пояснює вигоди для інвестора від такої діяльності.

Процес формування офшорних юрисдикцій і боротьба за потоки капіталів між країнами призвели до аномальних ситуацій в деяких країнах світу, що майже відмовились від виконання податково-фіскальної функції і таким чином, створили сприятливі умови для залучення і накопичення значних коштів нерезидентів з різних країн світу. Загалом, під *офшорною юрисдикцією*, мається на увазі, така юрисдикція, де для суб'єктів економічної діяльності, зареєстрованих на її території, але здійснюючи свої комерційні операції та формуючи

прибуток за межами території реєстрації, діють спеціальні правила, економічно більш вигідні, ніж для компаній, які зареєстровані та проводять свою діяльність на території даної юрисдикції.

Розвиток, і дуже стрімке та широке розповсюдження офшорного бізнесу, не могло уникнути та залишити байдужими уряди країн, з яких мігрують капітали в зони з привабливішими умовами. Враховуючи, покладену на державу функцію політичного та економічного регулятора, воно має можливість впливати на потоки капіталу, в тому числі сприяти перерозподілу цих потоків на свій розсуд у межах своїх прав та зобов'язань для ефективного управління економічними процесами. Офшори не сприяють ефективному виконанню державою своїх функцій, оскільки офшорні інвестори: не сплачують податки до бюджету в повному обсязі; уникають статистичного обліку; розробляють складні фінансові схеми, які складно контролювати; виводять фінансові кошти з економіки держави, що могли б бути перерозподілені інакшим шляхом. В зв'язку з такими об'єктивними фактами, офшорна діяльність не схвалюється національними та наднаціональними органами. Вона наносить як прямий, так і опосередкований збиток для бюджету країн. Крім цього, викривлення структури економіки не дозволяє раціонально нею управляти, статистика та аналітика є базою, від них прямо залежить інформація, що формується для прогнозів, бюджетування, заходів грошово-кредитної, фіскальної політик та інше. Тому, в цих країнах розпочали впроваджувати та застосувати заходи з деофшоризації: прийняття спеціальних антиофшорних законодавчих актів, посилення контролю за транскордонними операціями, високі штрафні санкції та загалом створення умов для зниження привабливості до офшорних юрисдикцій. Основними національними органами регулювання та контролю руху капіталів є центральні банки, органи фінансового моніторингу, податкові управління (фінансова поліція) та профільні відомства чи організації.

Ігнорування, в певній мірі, офшорними зонами загальновизнаних правил сумлінної конкуренції, робить актуальним завдання необхідності впливу на них в регулюванні проблем втечі капіталу як на рівні урядів, так і міжнародних фінансових структур. В першу чергу, йдеться мова, про впорядкування контролю за діяльністю

офшорних зон. Крім цього, офшорні юрисдикції представляють і кримінальну небезпеку, оскільки відсутність вимог щодо розкриття інформації та надання звітності, приваблює осіб, що переслідують незаконні цілі, пов'язані з ухиленням від податків та відмиванням доходів, отриманих незаконним шляхом, користуватися їхніми послугами.

Ключовим результативним механізмом в сфері регулювання офшорної діяльності є міжнародне співробітництво. Лише за умови координації та кооперації на наднаціональному рівні можливе досягнення певних позитивних наслідків та реформ у проведенні політики деофшоризації. Односторонні спроби країн захистити свої податкові бази, з одного боку створювали зайвий адміністративний тягар для бізнесу, а з другого — стимулювали інші країни створювати нові можливості для ухилення від оподаткування, саме тому держави почали укладати двосторонні/ багатосторонні угоди з конкретними умовами і об'єднувати зусилля. Глобальне регулювання офшорного бізнесу та основні напрямки політики протидії офшоризації задають міжнародні організації, що працюють в цій сфері: Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), зосереджує свою діяльність на боротьбі з недобросовісною податковою конкуренцією; Міжнародна група розробки фінансових заходів по боротьбі з відмиванням коштів (Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF) (ФАТФ), націлена на боротьбу з фінансовими потоками, що отримані незаконним шляхом, капіталів від здійснення кримінальної діяльності; Міжнародний валютний Фонд (МВФ), створений з метою сприяння міжнародному монетарному співробітництву, валютній стабільності, пришвидшенню економічного зростання та високого рівня зайнятості, а також надання тимчасової фінансової допомоги країнам при дефіциті платіжного балансу; Рада з фінансової стабільності, діяльність якої пов'язана зі стабільністю глобальної фінансової системи та інші міжнародні неурядові організації.

Зазначається, що існування та функціонування офшорних юрисдикцій знаходиться в правовому міжнародному полі, тому однозначно звинуватити та притягнути до відповідальності їх неможливо. Як наслідок, міжнародні організації, враховуючи

суверенітет країн, не мають права нав'язувати їм свої умови та диктувати вимоги, тому обмежуються наданням рекомендацій всім країнам-учасникам. Додатково, визначенням законодавчих норм та стандартів для кожної окремої держави, невідповідність яким, призводить до зміни довіри та статусу країни на світовому ринку.

В цілому, сьогодні діють такі основні механізми міжнародної боротьби з офшорними зонами, як складання «списків» офшорних зон; обмін податковою інформацією, який знаходив різні форми і зараз перетворився на загальний стандарт автоматичного обміну інформацією, Common Reporting Standards (CRS); ведення положень та стандартів до внутрішнього законодавства країн, що перешкоджають отриманню вигод від здійснення офшорної діяльності; посилення вимог до банків щодо збору інформації про своїх клієнтів, кінцевих бенефіціарів за принципом «know your client» (треба знати свого клієнта); розкриття фізичними особами-резидентами своєї участі в іноземних компаніях, які вони контролюють (КІК – контрольована іноземна компанія) та відповідне звітування; контроль за трансфертним ціноутворенням. Зосереджуючи увагу, що специфіка регулювання даної сфери лежить в міжнародній площині і прямо залежить від наднаціональної кооперації та співробітництва, то на сьогодні основоположним документом в проведенні антиофшорної політики міжнародного статусу є План дій BEPS («Base Erosion and Profit Shifting»), затверджений ОЕСР у 2013 році, що передбачає впровадження країнами переліку заходів щодо протидії розмиванню податкової бази та виведенню прибутку [4].

Але, крім того, що посилюється контроль за офшорними компаніями та створюються умови в котрих стає складнішим вести бізнес, багато держав йдуть на поступки своїм податковим резидентам для повернення капіталів в свій бюджет.

Є очевидним факт, що проблема має дуже неоднозначний характер, оцінка такого явища, як офшоризація, залежить від конкретних інтересів різних груп бізнесу. Загалом, підсумовуючи, можна виділити певні наслідки посилення національного та міжнародного регулювання офшорної діяльності: зниження рівня банківської таємниці; розширення можливостей доступу органів

влади до інформації щодо реальних власників офшорних інструментів; розширення міжнародного обміну інформацією в частині оподаткування; значне обмеження офшорної банківської діяльності; зміни структури офшорного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Батрименко В.В. Вплив транснаціональних банківських груп на офшоризацію міжнародної інвестиційної діяльності в економіці України // Київ. ун-т ринк. Відносин. – 2012. – № 9. – С. 62–67.
2. Яшук С.П. Напрями трансформації національних податкових систем в процесі створення світової інфраструктури податкового регулювання. – Київ, 2015. – № 17. – С. 74–78.
3. Gabriel Zucman. Global Wealth Inequality, Annual Review of Economics. 2019. Vol. 11: 109–38. DOI: 10.1146/ANNUREV-ECONOMICS-080218-025852 URL: <https://gabriel-zucman.eu/files/Zucman2019.pdf>
4. Action plan on base erosion and profit shifting // OECD. 2013. – URL: <https://www.oecd.org/ctp/BEPSActionPlan.pdf>

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Петрусенко К.В., Соболева М.В.

студенти;

Рудянова Т.М.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів*

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІРМИ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Економетрична модель виступає як функція або система функцій, що описує зв'язок між вхідними та результативними показниками економічної системи за допомогою методів математичної статистики [1]. Актуальність застосування економетричних моделей полягає в тому, що вони можуть використовуватися для аналізу економічних і соціально-економічних показників, що характеризують відповідну економічну систему, для прогнозування їх подальшої зміни або для імітації можливих сценаріїв соціально-економічного розвитку досліджуваної системи за умови, що деякі показники можна змінювати цілеспрямовано. На мікрорівні (сім'я, підприємство, фірма) економетричні дослідження передбачають наукове обґрунтування управлінських рішень, що приймаються на підприємствах різних форм власності й мають урахувати постійний вплив зовнішнього середовища [2, с. 6]. Найпоширенішим підходом до визначення найдоцільнішої комбінації виробничих ресурсів у виробничому процесі для отримання максимального прибутку є методологія побудови та верифікації виробничих функцій, які є класичним прикладом економетричного моделювання [3, с. 178]. Найпоширенішою в класі виробничих функцій є функція Кобба-Дугласа.

Розглянемо на прикладі фірми «Геркулес» методу знаходження виробничої функції і аналіз з її допомогою деяких основних економічних показників. Фірма «Геркулес» випускає такі групи продуктів харчування, як заморожені напівфабрикати, морозиво, молочна продукція.

На підставі статистичних даних про випуск продукції Y , затрат виробничих фондів K , затрати праці L за десять останніх років побудована виробнича функція Кобба-Дугласа має вигляд $Y = a_0 L^{a_1} K^{a_2}$. Щоб використовувати метод найменших квадратів, який використовують для лінійних залежностей, прологарифмуємо її і перейдемо до лінійної функції $Y = \ln \ln a_0 + a_1 \ln \ln L + a_2 \ln \ln K$. Введемо позначення $A_0 = \ln \ln a_0$, $A_1 = \ln \ln a_1$, $A_2 = \ln \ln a_2$, $Z = \ln \ln Y$, $X_1 = \ln \ln L$, $X_2 = \ln \ln K$. У нових позначеннях функція має вигляд: $Z = A_0 + A_1 X_1 + A_2 X_2$. За допомогою надбудови «Аналіз даних» табличного процесора Ексел знайдені параметри моделі, з урахуванням введених позначень одержимо наступну модель $\ln \ln Y = -15,450 + 0,086 \ln \ln L + 0,634 \ln \ln K$. Потенціюванням отримуємо функцію Кобба-Дугласа:

$$Y = 1,954L^{6,086}K^{0,634}.$$

Для проведення економічного аналізу розрахуємо основні характеристики функції Кобба-Дугласа для фірми «Геркулес»:

Середня продуктивність праці дорівнює

$$\mu_1 = \frac{Y}{L} = \frac{a_0 L^{a_1} K^{a_2}}{L} = \frac{a_0 K^{a_2}}{L^{1-a_1}} = \frac{-15,450K^{0,634}}{L^{-5,086}}.$$

Отже, зі збільшенням витрат праці L (при незмінних витратах виробничих фондів K) середня продуктивність праці знижується. Навпаки, збільшення витрат виробничих фондів K (при незмінних витратах праці L) веде до зростання середньої продуктивності праці. Цей факт повністю відповідає логіці економічного аналізу зростання продуктивності праці.

Середня фондівдача дорівнює $\mu_2 = \frac{Y}{K} = \frac{-15,450L^{6,086}}{K^{0,366}}$. З отриманої формули випливає, що зі збільшенням витрат виробничих фондів K (при незмінних витратах праці L) середня фондівдача знижується. Збільшення ж витрат праці (при незмінних витратах виробничих фондів) веде до зростання середньої фондівдачі.

Гранична продуктивність праці: $v_1 = \frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{-94,029K^{0,634}}{L^{-5,086}}$. З вищенаведеної формули випливає, що зі збільшенням витрат праці (при незмінних витратах виробничих фондів) гранична продуктивність праці знижується. Навпаки, збільшення витрат виробничих фондів (при незмінних витратах праці) веде до зростання граничної продуктивності праці.

Гранична фондovіддача: $v_2 = \frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{-9,795L^{6,086}}{K^{0,366}}$. Таким чином, із збільшенням витрат виробничих фондів (при незмінних витратах праці) гранична фондovіддача знижується. Збільшення ж витрат праці (при незмінних витратах виробничих фондів) веде до зростання граничної фондovіддачі. Одночасна зміна обох змінних може призводити до різних результатів.

Еластичність випуску продукції за витратами праці: $E_L = 6,086$. Можна бачити, що при збільшенні витрат праці L на 1% випуск продукції Y гранично збільшується на 6,086%.

Еластичність випуску продукції по еластичним фондам: $E_K = 0,634$. Цей показник вказує на те, що при збільшенні виробничих фондів K на 1% випуск продукції гранично збільшується на 0,634%.

Потреба в ресурсах праці L становить

$$L = \left(\frac{Y}{a_0 K^{a_2}} \right)^{\frac{1}{a_1}} = -0,639 \frac{Y^{0,164}}{K^{0,104}}$$

Потреба у виробничих фондах K становить

$$K = \left(\frac{Y}{a_0 L^{a_1}} \right)^{\frac{1}{a_2}} = -0,013 \frac{Y^{1,577}}{L^{9,599}}$$

Виробнича функція дозволяє досліджувати питання співвідношення, заміщення та взаємодії ресурсів. Зокрема, на основі співвідношення K/L визначається важливий економічний показник – фондоозброєність праці:

$$\frac{K}{L} = \frac{\left(\frac{Y}{a_0 L^{a_1}} \right)^{\frac{1}{a_2}}}{L} = \left(\frac{1}{a_0} \right)^{\frac{1}{a_2}} \frac{1}{L^{\frac{1}{a_2}}} \frac{Y^{\frac{1}{a_2}}}{L^{\frac{a_1+1}{a_2}}} \cdot \frac{K}{L} = -0,013 \frac{Y^{1,577}}{L^{10,599}}$$

Взаємодіючі в рамках виробничої функції ресурси L і K можуть замінювати один одного. Гранична норма заміщення затрат праці L виробничими фондами K дорівнює $h = \frac{dK}{dL} = -\frac{a_1 K}{a_2 L}$. $h = -9,599 \frac{K}{L}$.

Вплив співвідношення обсягів ресурсів на граничну норму заміщення h знаходить своє вираження у показнику еластичності заміщення ресурсів. Цей показник визначається як відношення відносних збільшень фондоозброєності праці та граничної норми заміщення ресурсів

$$\omega = \frac{h}{\frac{K}{L}} \frac{d\left(\frac{K}{L}\right)}{dh} = -\frac{a_2}{a_1} \left(-\frac{a_1}{a_2}\right) = 1.$$

Розглянемо поведінку функції Кобба-Дугласа при зміні масштабу виробництва. Нехай витрати кожного ресурсу збільшаться в L разів. Тоді нове значення виробничої функції $Y = a_0 L^{a_1} K^{a_2}$ дорівнює $Y^* = a_0 (\lambda L)^{a_1} (\lambda K)^{a_2} = \lambda^{a_1+a_2} Y$. Якщо $a_1 + a_2 = 1$, то рівень ефективності ресурсів не залежить від масштабу виробництва. Якщо $a_1 + a_2 < 1$, то з розширенням масштабів виробництва середні витрати ресурсів у розрахунок на одиницю продукції зменшуються, а якщо $a_1 + a_2 > 1$, – збільшуються. В останньому випадку мається на увазі інтенсивний розвиток виробництва.

Таким чином, функція Кобба-Дугласа дає можливість аналізувати виробничу діяльність фірми і на підставі аналізу давати рекомендації щодо удосконалення управління фірмою.

Список використаних джерел:

1. Лугінін О.С. Економетрія : навч. пос. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 278 с.
2. Лещинський О.Л., Рязанцева В.В., Юнькова О.О. Економетрія : навч. посіб. для вищ. навч. закл. 2-ге вид., стереотип. Київ : ДП Вид. дім «Персонал», 2008. 208 с.
3. Юрчук Н.П. Теоретичні аспекти економетричного моделювання виробничої діяльності підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. № 13(4). С. 177-179.

Слободяник О.О.

*викладач вищої категорії, викладач-методист,
Запорізький коледж радіоелектроніки
НУ «Запорізька політехніка»*

Чижевська Т.В.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
ДВНЗ «Запорізький національний університет»*

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РОСЛИННИЦТВА В УКРАЇНІ

В сучасних умовах існування економіки країни, виважені управлінські рішення є запорукою існування та розвитку будь-якої галузі господарства. Для України стратегічною галуззю на сьогодні є сільське господарство, зокрема рослинництво. Саме вона визначає стан і тенденції розвитку національної економіки України, забезпечує надходження валютних доходів держави за рахунок експорту, забезпечує продовольчу безпеку [1]. У рослинницькій галузі провідну роль займає зерновий сектор – на сьогодні Україна займає 6 місце з експорту пшениці та 4 з кукурудзи.

Було досліджено всі макроекономічні фактори, що безпосередньо беруть участь у формуванні обсягу виробництва зернових та зернобобових культур – обсяг посівних площ і виробництва, урожайність, продуктивність праці сільськогосподарських робітників зайнятих в зерновому секторі, рентабельність виробництва, обсяг викидів діоксиду сірки та оксидів азоту, що стають головною причиною появи кислотних дощів та інші.

У процесі дослідження використано апарат когнітивного моделювання [2], виявлено сили зв'язків між показниками та побудовано когнітивну модель впливу макроекономічних показників на обсяг виробництва рослинницької галузі України.

Для побудови когнітивної моделі застосовано підхід на базі когнітивно-регресійного аналізу [3]. Він дозволив удосконалити

когнітивну карту, виключити несуттєві зв'язки та кількісно оцінити силу впливу показників.

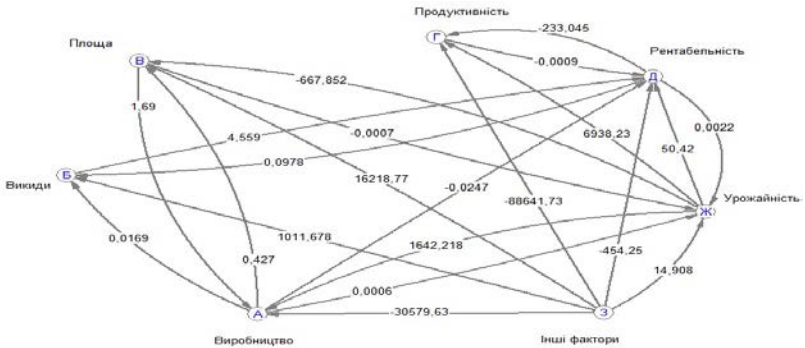


Рис. 1. Когнітивна модель впливу ключових факторів на обсяг виробництва рослинницької галузі України
Джерело: розробка авторів

Для подальшого дослідження поведінки моделі у динаміці було проведено серію імітаційних експериментів на основі імпульсних процесів та визначено вплив макроекономічних показників на обсяги виробництва.

Усього описано 4 сценарії серед усіх можливих результати яких мають цінність для практичного застосування відповідно від поставлених цілей управління:

- зменшення викидів діоксиду сірки та оксидів азоту на 1 тис. т в рік;
- збільшення викидів діоксиду сірки та оксидів азоту на 1 тис. т в рік;
- збільшення продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах на 1 зайнятого в сільськогосподарському виробництві на 1 грн;
- збільшення рентабельності сільськогосподарського виробництва на 1%.

Згідно з результатами проведеного моделювання, сценарій 1 призводить до того, що обсяг виробництва після зменшення шкідливих викидів у повітря поступово почне зростати і уже після

21 року стабілізується на рівні +0,6 тис. т Результати сценарію 2 призвели до зменшення обсягу на 0,6 тис. т. через 21 рік.

При сценарії 3 ми спостерігаємо поступове збільшення обсягу виробництва і вже через 21 рік він стабілізується на відмітці +35 тис. т. За умовою 4 сценарію можна досягти зниження виробництва на 0,16 тис. т через 25 років. Головною перевагою у цьому випадку є зменшення використовуваної посівної площі на 0,25 га, тобто ми інтенсифікуємо виробництво, зменшуючи екологічне навантаження.

За результатами проведеного когнітивного моделювання найшвидший ріст обсягів виробництва рослинницької галузі України забезпечує підвищення продуктивності на 1 грн на кожного зайнятого. У результаті ми спостерігаємо поступове збільшення обсягу виробництва до 21 року, після чого обсяг стабілізується на відмітці +35 тис. т. Подібного можна досягти користуючись сучасним обладнанням та сільськогосподарською технікою, а також постійно підвищуючи рівень кваліфікації працівників.

Таким чином, когнітивна модель впливу макроекономічних показників на результат діяльності рослинницької галузі України є перспективним інструментарієм для прийняття зважених управлінських рішень з метою підвищення ефективності функціонування рослинницької галузі України та національної економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Програма «Зерно України – 2015». URL: www.uaan.gov.ua/sites/default/files/zerno.doc
2. Горелова Г.В. О когнитивном моделировании сложных систем, инструментарий исследования // Известие ЮФУ. Технические науки. – 2012. – № 6(131). – С. 236-240.
3. Максимов В.И., Корноушенко Е.К., Качаев С.В. Когнитивные технологии для поддержки принятия управленческих решений. URL: <http://www.iis.ru/events/19981130/maximov.ru>

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Rustam Aslanzade

Student PhD

ISMA University (Riga, Latvia)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5067-639X>

SUSTAINABILITY IN THE SUPPLY CHAINS MANAGEMENT

The concept of sustainability in modern conditions is gaining its further innovative development. The companies strive to create «green» technologies, «green» products, considering the wishes of customers to see not only environmentally friendly products, but also to know that the production process also does not make threats to the environment. So-called "green" alliances can be formed, and they have great advantages: free access to information regarding the environmental friendliness of products (where exactly was manufactured and by what technology, what components, ingredients were used, etc.); consumer trust to the proposed environmental materials; access to new markets, competitiveness; eco-materials, due to their positive characteristics, can create ads for themselves; consumer consultation at any stage (from the production of goods to the moment of operation and the warranty period). In recent years, the eco-technologies, which today have become a new technology trend, following the information and communication technologies and biotechnologies, have gone mainstream. Such topical issues as climate change, environmental pollution, global disasters, etc. – all these factors gave impetus to searching for new solutions.

Over the past decade, the science and technologies development has brought great achievements in the field of economics, construction, ecology, thereby reaching a new level of research, namely eco-technology. Every day, this issue is becoming increasingly relevant, and humanity is striving for optimal interaction with the environment. Since this time, investments in environmental technologies began to grow in the world, that is, a set of measures for the release of goods and the provision of

services allowing assessing, limiting, preventing, correcting, or minimizing harm made to the environment and/or society as a whole.

The prerequisites for the development of eco-technologies are the growth of industrial production and the improvement of legislation; a company and society represented by the state should not only be willing to solve environmental problems, but also have the economic opportunity to implement them. The state should contribute to the formation of the eco-technology market with the help of various programs and mechanisms that are widely used around the world to stimulate the growth of the economy and its particular industries, as well as strengthen strict standards for environmental emissions. In turn, there are negative circumstances, namely, a contradiction of the business' and society's interests in resolving environmental problems. To some extent, the environmental technology market depends on the current environmental policy of the state and may be in a state of forces distribution and strategies determination. The main problem for the environmental technologies formation is the lack of technologies suitable for implementation, and the lack of "commercial" technical solutions.

The main reason for investing in eco-technologies is environmental legislation, the aim of which is to reduce environmental pollution. Special attention is paid to activities related to wastewater, minimization and prevention of air pollution. The introduction of stricter environmental legislation leads to the development of a new industry, the eco-industry.

The implementation of corporate responsibility best practice can be found among global leaders. For example, At Northrop Grumman presents key indicators of social responsibility, including women and different races representation in the company in its reports. The company's social responsibility structure includes not just individual actions or directions, but also the formation of systematic diverse supply chains. For over 13 years, At Northrop Grumman has exceeded the US legal goal of partnering with small businesses of at least 23% of all contractors. In 2018, the company subcontracted 37% of domestic purchases, or \$ 3.1 billion, to small business suppliers, including businesses owned by women, veterans, and minority owners. As part of the Global Supplier Diversity Program, the company is developing partnerships with the small business community to provide technologically advanced products and

services that support the supply chains' growth and development. For example, working with the US Department of Defence's Mentoring Program, the company collaborates with the Centre for Economic Development at the University of Southern California and several historically established colleges and universities to provide cyber-security training to approximately 4,000 vendors.

In addition, in 2008, the company launched a green NG eco-sustainability program aimed at improving operational efficiency and long-term cost savings. For instance, the company sets a target for the amount of greenhouse gas emissions, reducing it by 33% (244 110 cubic tons) compared to 2010. The targets are also set for water consumption (reducing consumption by 155 million gallons per year) and solid waste recycling (an increase from 52% to 62% of the solid waste diversion).

At Northrop Grumman and the Northrop Grumman Foundation are looking to increase community engagement. One of the main activities is to support STEM (Science, Technology, Engineering, and Mathematics) training opportunities for students and lecturers around the world. In 2018, the company provided about \$20 million to various organizations and programs working in the fields of science, technology, engineering and mathematics. The company pays special attention to the social responsibility of companies throughout the supply chain, maintaining its ethical principles within its entire dimension, focusing on the production of the most innovative and affordable technological solutions for customers. In the process of competition, all suppliers go through an assessment process, which identifies companies that are at risk of reduced productivity. Efficiency is assessed in several main categories, including management, technical support, schedule, cost, offer, mission implementation, supply chain management and customer satisfaction, with emphasis on the «most important suppliers» with basic business requirements. At Northrop Grumman, the vision is to be a leader in providing integrated and efficient supply chain solutions by harmonizing and using common strategies, processes, people and systems to create value. The company relies on suppliers that supply raw materials, chemicals, components and subsystems for products, as well as manufacture components and equipment trims, provide software and intellectual property, and also provide some services to end customers

(for example, repair or maintenance), and do this is in accordance with all applicable laws, rules and contract terms. In 2018, the company subcontracted \$ 8.3 billion with a wide supplier base covering all of 50 US states.

The company sets standards of business conduct for all suppliers, employees and subcontractors at all levels. At Northrop Grumman develops and maintains a diverse supply chain that provides an optimal value for the company and customers. The Northrop Grumman Global Supplier Diversity Program Office (GSDP) is an interlink to small and low-income business owners, as well as partners at colleges and universities. The company holds information events for small businesses, offers mentoring programs and sponsors academic, consumer and industry events that support the growth and development of small businesses.

The supply chain control focuses on the following measures: preventing product quality reduction at all stages of its production, banning counterfeit parts, and observing cyber security regulations, protecting intellectual property; for that purpose a special program has been developed to train how to ensure authenticity of materials for supplies throughout the chain, improving product quality, engineering procurement, etc. Thus, only those suppliers who have been trained or tested for training in preventing product quality reduction or getting into the counterfeit product chain are allowed to get to the supply chain (Corporate..., 2018).

References:

1. 2018 CORPORATE RESPONSIBILITY REPORT. The value of performance. NORTHROP GRUMMAN. Retrieved from: <https://www.northropgrumman.com/CorporateResponsibility/Documents/pdfs/2018-noc-cr-report.pdf>

Геева Я.Р.

студентка,

*Харьковский национальный аэрокосмический университет
«Харьковский авиационный институт»*

МЕТОДЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Наука управления – одна из отраслей современных гуманитарных наук. Основное внимание в этой науке уделяется поиску наилучшего способа выполнения задач, поставленных перед персоналом, для достижения целей учреждений в полной мере. Наиболее полное определение менеджмента состоит в том, что это набор правил и принципов, используемых менеджером для использования ресурсов и их использования. Желаемые цели предприятия с минимальными затратами времени, усилий и минимальными затратами.

Это краткое определение менеджмента. Что касается современного управления, это метод, который в основном зависит от управления ресурсами, как человеческими, так и материальными, а также руководства и организации в соответствии с динамическими структурами и, таким образом, позволяет достичь желаемых целей в желаемой форме и удовлетворить потребности бенефициаров для достижения цели и, таким образом, достичь ощущения счастья, удовлетворения и профессионализма сотрудников. Это оптимальный набор человеческих и материальных ресурсов для выполнения желаемого запроса товаров и услуг с точки зрения количества и качества одновременно.

Основные процессы в современном менеджменте

Современный менеджмент фокусируется на ряде основных процессов, которые он считает частью своего плана действий:

Планирование, организация и трудоустройство. Руководство, координация, документация и, наконец, финансовое управление. Стоит отметить, что важность современного управления заключается в лидерстве Организации и стран в целом в направлении прогресса и развития. Кроме того, это ответственность за достижение желаемого успеха в обществах, за их способность использовать имеющиеся человеческие ресурсы или материалы. Следовательно, руководство

играет эффективную роль в достижении успеха или неудачи в работе учреждения и прогресса. Современный административный стиль зависит от навыков людей, а также от знаний и ресурсов денег и времени.

Современные методы управления

Современные методы управления делятся на три основных метода, один из которых зависит от имеющихся человеческих навыков, имеющихся ресурсов и желаемых результатов:

Метод участия

Метод участия: этот метод, как известно, означает, что он зависит от наличия разделения персонала при выполнении задач проекта и использует этот метод в случае сложности выполнения всей работы одного сотрудника, чтобы он не может быть выполнено в одиночку, и метод участия для облегчения процесса разделения задач между сотрудниками для завершения проекта, чтобы каждый человек мог усвоить свою роль и миссию, которые должны быть реализованы в проекте, и придает этому методу чувство ценности и оптимизма сотрудников, а значит, и чувство сопричастности к проекту и достижения максимальной.

Метод рекомендаций

Второй метод – метод рекомендаций. Этот метод используется в некоторых организациях, когда это необходимо, и используется в качестве современного административного метода из-за ситуации, особенно если проект ограничен по продолжительности, то есть ограничен сроком выполнения или участием большого числа сотрудников. и трудно оставить вещи без руководства. В этом методе от менеджера требуется найти типичные ответы на пять основных вопросов (что, где, как, почему и когда), чтобы сотрудники были полностью осведомлены об этом.

Командный метод

Наконец, метод 3 – лучший метод работы. Это идеальный метод для качественной и высокой реализации проекта. Командный подход – один из типичных методов управления проектами. Он побуждает людей делиться знаниями и делиться ими. У результатов могут быть ожидания и ожидания, и команда справится с проблемами быстрее, чем в одиночку.

Следует иметь в виду, что успешная команда зависит от скоординированных и межгрупповых усилий и от коммуникативных навыков. Когда внимание уделяется оценкам, можно определить тех, кто смог внести свой вклад в поддержание духа команды, особенно когда давление уменьшилось.

Список использованных источников:

1. Виханский О.С., Наумов О.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. Москва, 2003. С. 215.
2. Радугин А.А. Основы менеджмента. Москва : Центр, 2001. С. 285.
3. Максимцов М.М. Менеджмент. Москва : ЮНИТИ, 2001. С. 311–312.

Куцай Ю.О.

студентка;

Хмурова В.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Перш за усе, поняття «корпоративна культура» як один із вагомих факторів, що впливає на поведінку в організації, соціально-економічний розвиток, сформулювали Теренс Є. Діл і Аллан А. Кеннеді в 1982 році. Вони виявили, що крім висококваліфікованого персоналу, ефективного управління, інноваційних стратегій, підприємства мають у своєму розпорядженні сильну культуру та особливий стиль, які сприяють успіхам не лише на внутрішньому, а й дають можливість виходу на зовнішні ринки.

У даній статті економічний ефект розглядається через призму забезпечення високої дохідності фірми за рахунок максимізації ефективності виробничого менеджменту та поліпшення діяльності підприємства в цілому. Варто розуміти, що управлінець, що впливає

на стан справ в компанії, відділі, для покращення економічної віддачі повинен керувати ціннісними установками організації – створювати сенс роботи у цій компанії.

Враховуючи оцінку ставлення працівників до складових корпоративної культури для впровадження у будь-який процес: чи виробництво, чи створення пакету послуг для клієнта, можна визначити цінність бренду як емоційного наповнення торгової марки. Відомо, що популяризація бренду у світі підвищує його коштовність та пріоритетність у конкурентному середовищі. Корпоративна культура є однією із складових процесу брендування. Вона об'єднує підприємство та персонал єдиною місією, єдиною філософією, стратегією розвитку, принципами, цінностями, традиціями, створює репутацію в діловому світі, формує імідж організації. Чим вищий рівень корпоративної культури, тим вищий престиж і конкурентоспроможність підприємства.

Визначено, що рушійною силою раціонального використання економічних факторів, які дозволяють максимально задовольнити необмежені потреби суспільства та підвищити прибутковість підприємства, є інвестування у розвиток інтелектуального потенціалу. Що дозволяє підвищувати продуктивність праці людського ресурсу підприємства, а у результаті отримувати більшу дохідність від реалізації продукції.

На сьогоднішній день, нараховують чотири типи корпоративних цінностей, які успішно застосовуються топ-менеджерами міжнародних компаній:

Core values – основні цінності;

Aspirational values – бажані цінності;

Permission-to-play values – цінність «вхідний квиток»;

Accidental values – другорядні цінності.

Однак, лише поєднання усіх функціональних властивостей дії наведених типів забезпечить успішний поштовх до впровадження працівниками у виробництві або наданні послуг.

Яскравим прикладом впровадження корпоративної культури президентом для своїх підлеглих є мережа кав'ярень «Старбакс»:

створювати робочу обстановку, відноситься один до одного з повагою і гідністю;

приймати різноманіття як один з компонентів бізнесу;

застосовувати найвищі стандарти якості до покупки, обсмажування і доставки кави;

позитивно впливати на наше співтовариство і навколишнє середовище;

зрозуміти, що прибутковість – це запорука нашого майбутнього успіху.

«У своїй компанії ми намагаємося створити культуру самостійності, яка дозволяла б партнерам на всіх рівнях приймати рішення, які стосуються їх роботи. Наша місія – уповноважити кожного на привнесення в те, що він робить, свого неповторного погляду, своїх унікальних навичок. Нехай люди діють самостійно, а не сліпо виконують жорсткі посадові інструкції».

У результаті своїх корпоративних інструкцій найвідоміший бренд кави у світі у 2015 році мав 2 760 000 000 долар США чистого прибутку, акціонерами емітента є приблизно 18 тис. фізичних осіб, інвестиційних фондів і компаній.

Однак, не існує універсального шаблону для організацій різних сфер, бо корпоративна культура – внутрішня унікальність компанії, що є однією із складових комерційної таємниці та полягає в авторському підході щодо застосування базових теоретичних аспектів оцінки та підтримання розвитку корпоративної культури у практику підприємства.

Глобалізаційні виклики, й інтеграційні процеси значно розширюють конкурентне поле суб'єктів конкурентних відносин і, відповідно, змінюють завдання для формування політики конкурентоспроможності, вибору сучасного механізму її реалізації. На мою думку, витрати на ресурси (матеріальні – фінансові та нематеріальні – час), що зумовили отримання вищого фінансового результату у зв'язку з перекваліфікацією працівника, підвищенням вмотивованості, котрі вмiють ефективно вибудовувати міжособистісні стосунки та взаємодіяти між собою й із клієнтами на високому рівні культури спілкування.

Отже, виходячи з даних підходів, нами зроблено висновок, що у сучасному світі метод «батога та пряника» не дієвий в умовах формування ринкових відносин, посилення конкуренції, глобалізації та еволюції діяльності підприємництва загалом. Формування унікальної корпоративної культури для працівників на усіх стадіях

виробництва дозволить значно підвищити економічну ефективність підприємства, а отже, можливість отримати кращий прибуток.

Список використаних джерел:

1. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – Апостолюк О., 2016. – Ст. 68-70.
2. Кислинська В.О. Корпоративна культура підприємства – один із факторів його конкурентоздатності. URL: http://www.rusnauka.com/Economics/10_kislins_ka
3. Сливицкий А. Формирование корпоративной культуры. URL: http://www.createbrand.ru/biblio/marketing/korp_culture.html
4. Корпоративная культура Starbucks: о самостоятельности. URL: <https://netology.ru/blog/book-starbucks>

Мельник А.М.

студентка,

*Науковий керівник: **Беляєва Н.С.***

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний торговельно-економічний університет

ПІДХОДИ ДО КЕРІВНИЦТВА У СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасний менеджмент – це тисячі можливих варіантів та альтернатив прийняття управлінських рішень, особливістю яких є орієнтація на керівників, які готові до ризику та здатні швидко адаптуватися до змін в управлінських процесах. Адже традиційно закладено, що будь-яка інновація, будь-то у сфері науки чи техніки, викликає занепокоєння людей, які вже звикли до чогось давно відомого. Здавалося б, а який же ж в цьому є недолік? З точки зору сучасного менеджменту, нині це є великою проблемою управлінського процесу переважної більшості відомих підприємств. Для переконання в цьому, достатньо буде розглянути наступну ситуацію, коли, наприклад, умовна новостворена організація, через

відсутність власного досвіду у сфері управління, вдається до запозичення підходів до керівництва у іншої організації, яка вже чимало років формує й реалізує власний підхід до процесу управління. А згодом виявляється, що ті підходи, які розроблені однією фірмою і які добре себе зарекомендували, можуть бути не тільки не ефективними, але можливо й не корисними для іншої. Отож-бо, розглянута ситуація вкотре підтверджує той факт, що сучасний керівник (менеджер) має акцентувати увагу не на дотриманні стандартних прийомів, а вміти реально оцінювати ситуацію, яка склалась, і знаходити ефективні шляхи її вирішення, виходячи із специфіки діяльності тієї організації, де він працює. Проте, сконцентрувавшись на нестандартних підходах до керівництва, не варто нехтувати традиційними методами, адже досвідчений менеджер має бути обізнаним з різними підходами та технологіями, що й сприятиме швидкому та адекватному прийняттю правильних управлінських рішень.

Досліджуючи тему, що стосується підходів до керівництва у сучасному менеджменті, тобто інноваційних підходів, не складно зрозуміти, що специфіка різних прийомів управлінського процесу безпосередньо підпорядковується внутрішньому клімату, що сформувався між керівництвом і працівниками на підприємстві. Адже основне завдання керівника полягає не в тому, щоб робити ту чи іншу роботу самостійно, а в тому, щоб вивчивши ситуацію і сформувавши план дій, організувати підлеглих на його виконання, проконтролювати і оцінити результати їх праці і винагородити тих, хто відзначився [1, с. 147].

Відтак, необхідно згадати три основні стандартні підходи до керівництва: підхід з позицій особистих якостей, підхід з позицій поведінки, ситуаційний підхід [2, с. 216]. Перший, і один із найбільш поширених підходів, базується на використанні властивостей та особистісних характеристик «ефективних» керівників. Наступний – визначає те, що ефективність керівництва залежить не від особистих якостей, а від манери поведінки керівника з підлеглими. Ситуаційний підхід характеризується визначенням того, які стилі поведінки і особисті якості найбільш відповідають конкретним ситуаціям. Дотримуючись цих трьох стандартних підходів, довгий час

керівництво здійснювалось саме таким чином на багатьох підприємствах. Проте, нині спостерігається вагомий прогрес у науці та техніці, який непомітно залишає відлуння на суспільстві. На основі цього, менеджери та й науковці усвідомили, що задля подальшого ефективного керування працівниками на підприємстві у сучасних умовах, необхідно займатись розробкою та винайденням інноваційних підходів до управління.

На основі узагальнення наукових джерел та аналітичних матеріалів виявлено, що до найбільш вагомих чинників, які впливають на діяльність підприємств, їх темпи розвитку та процеси управління персоналом у сучасному бізнес-середовищі, належать: нестабільна ситуація на національних, регіональних ринках; інформатизація, поширення цифрових технологій; швидке старіння знань, технологій; зростання інтенсивності міграційних процесів; зростаюча індивідуалізація, формування індивідуалізованого суспільства; постійна потреба у функціональній і чисельній адаптації персоналу до вимог операційної підсистеми забезпечення діяльності підприємства [3, с. 144]. Тому, аби протистояти впливу всіх чинників зовнішнього середовища та жорсткій конкуренції, виникає необхідність в оволодінні, зокрема, кадровими інноваціями. Між процесом керівництва і впровадженням кадрових інновацій існує тісний взаємозв'язок, який має вплив на результати діяльності підприємства. Простежити цю залежність можна, наприклад, з такої ситуації: нерідко керівники нижчого рангу вбачають у кадрових інноваціях загрозу своїм статусам, відчують невпевненість у майбутньому, передчують посилення контролю з боку вищого керівництва у зв'язку з впровадженням інновацій.

Під кадровою інновацією у даному випадку слід розуміти нові методи, програми, практики, технології, системи управління персоналом, які впроваджені на конкретному підприємстві, застосовуються щодо потенційних чи залучених працівників і забезпечують необхідний соціальний або економічний результат від їх застосування. При впровадженні на підприємстві будь-якої кадрової інновації, остання матиме прояв на всіх етапах співпраці між керівниками та із підлеглими. Спростовуючи цю думку, можна конкретизувати, що інноваційні процеси можуть мати два шляхи

перебігу. Перший характеризується внесенням поправок до вже існуючих прийомів управління, а другий – нововведеннями, які раніше не практикувались взагалі.

Одним із наочних прикладів започаткування нестандартності в процесі управління підлеглими є ситуація, яка склалась у маркетинговому відділі, так як нині провідна роль у формуванні іміджу підприємства належить саме спеціалістам-маркетологам. Поряд із традиційними методами здійснення пошуку кандидатів на посади на засадах маркетингу (оголошення в засобах масової інформації, зустрічі з випускниками навчальних закладів, звернення до служб зайнятості, дні відкритих дверей, ярмарки вакансій, пошук через кадрові агентства та мережу Інтернет) провідні підприємства все частіше застосовують соціальні мережі для здійснення даної функції.

На основі дослідження даних з різних інформаційних джерел, можна дійти висновку, що всі світові підприємства та корпорації, які не хещують випробуванням інновацій у сфері управління, досягають вагомого успіху досить незвичними шляхами. І цим самим переконуються у необхідності подальшого інвестування розвитку кадрової інновації.

Сучасні провідні організації світу інвестують значні кошти у формування інтегрованих кар'єрних сайтів, які дають можливість кандидатам відчувати дружнє відношення до них роботодавця, за допомогою блогів зі співробітниками та відео-презентацій отримати повнішу інформацію про підприємство, його амбітні плани, кадрову політику і перспективи кар'єрного зростання [3, с. 145].

Отже, на основі вищесказаного можна дійти висновку, що впровадження та застосування на підприємстві кадрової інновації є необхідним фактором для підвищення результативності діяльності організації. Тому кожен підприємець зобов'язаний інвестувати процес розвитку персоналу та забезпечувати реалізацію кар'єрних планів, адже це сприятиме підтримці конкурентоспроможності підприємства на світовому ринку.

Список використаних джерел:

1. Беляєва Н.С., Безус А.М., Миколайчук І.П., Сичова Н.В. Менеджмент. Опорний конспект лекцій для студентів всіх освітніх програм освітнього ступеня «бакалавр». Київ : КНТЕУ, 2019. 206 с.

2. Калина А.В. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : ДП «Вид. дім «Персонал», 2012. 498 с.

3. Лизанець А.Г. Інноваційні підходи до здійснення функцій управління персоналом підприємства. Економіка та управління підприємствами. 2017. № 7. С. 143–149.

ЛОГІСТИКА ТА ТРАНСПОРТ

Нанейшвілі М.Р.

студентка,

*Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова*

ВПЛИВ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ НА ЕКОНОМІКУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Логістика, як усім відомо, є невід'ємною частиною існування і розвитку кожної держави. Процес планування, впровадження та контролю процедур ефективного і дієвого зберігання товарів, послуг і пов'язаної з ними інформації від місця походження до місця споживання з метою відповідності вимогам споживачів – все це визначення логістики. Головна її функція полягає в тому, щоб чітко і правильно спланувати доставку необхідного нам товару або групи товарів в потрібний час, в потрібне місце, в потрібній кількості і при цьому з мінімальними витратами.

Логістика – це один з інструментів, який грає важливу роль в зміні і поліпшенні економічних показників. Галузь логістики вносить значний макроекономічний внесок в національну економіку, створюючи робочі місця, національний дохід і приплив іноземних інвестицій. У мікрмасштабі індустрія логістики є ключовою галуззю підвищення конкурентоспроможності корпорацій. Крім того, перед логістичним бізнесом стоїть важлива місія по пожеввленню і підвищенню конкурентоспроможності інших галузей. Розширення даного виду бізнесу призводить до ремонту доріг і будівництва нових автомагістралей, відкриття придорожніх кафе і заправок [1]. Сьогодні всі галузі залежать від логістичного сектора, який з кожним роком набирає все більших обертів, адже без неї не може обійтися ніхто. Кожне підприємство, кожна людина коли-небудь стикалися з проблемою транспортування чого-небудь.

У перші місяці після початку пандемії шоки попиту і проблеми з ланцюгами поставок сприяли підвищенню волатильності імпорتنних, експортних, виробничих і споживчих цін. Автомобільні вантажо-перевезення зазнали чимало обмежень, в той час як авіасполучення і зовсім були припинені на якийсь термін. Морські перевезення значно зросли в ціні, винуватцем чого стало складування невідвантаженого товару на фабриках, звідси з'явилися надлишки виробництва [2].

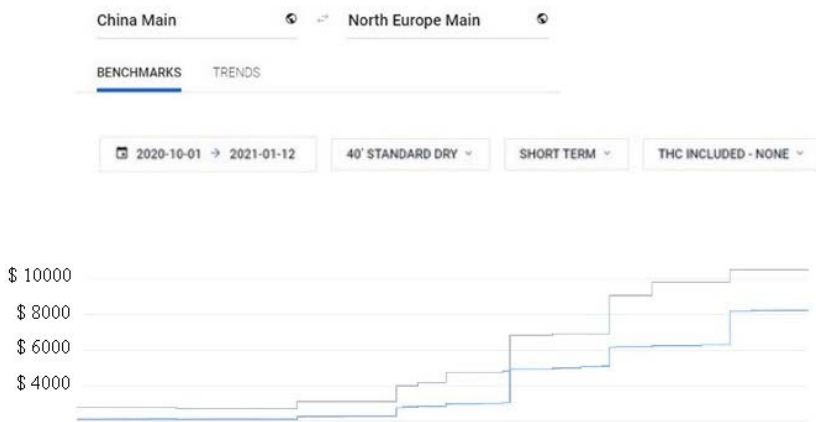
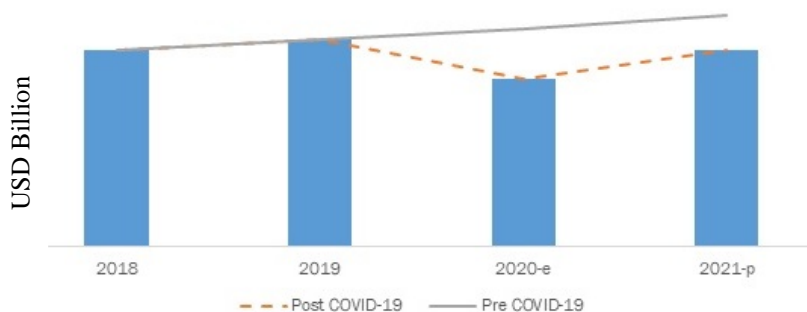


Рис. 1. Спотові ставки, що досягають 10,5 тис. доларів за перевезення 40-футового контейнера з Китаю в великі європейські порти

Джерело: [3]

Підвищені ставки фрахту вплинули на багато підприємств, які змушені були відмовитися від імпорту товарів. Деякі представники малого бізнесу просто збанкрутували, деякі скоротили штат співробітників. Через зниження імпорту впали торгові обороти у підприємств, які торгують імпортними товарами. Зросли і ціни на товари національного виробництва. Це обумовлюється тим, що сировина для їх виготовлення може бути імпортною. У свою чергу через зростання цін на перевезення, відбулося підвищення вартості кінцевого товару, що призводить до нерентабельності.

Через виниклих труднощів з транспортуванням, найчастіше відбувається затримка отримання вантажу, що може призвести до втрати клієнтів, втратою замовлень, отже втратою грошей. Причинами цих складнощів є не тільки закриття кордонів і локдаун, але і відсутність потрібної кількості робочої сили через захворюваність. Плюс до всього постійні санітарні перевірки на кордонах. Збивається графік і збиваються умови поставки, звідси виникає нестача товару на полицях, що призводить знову-таки до зростання ціни товару і збільшення ціни фрахту [3].



**Рис. 2. Вплив COVID-19 на ринок логістики
(до та після COVID-19)**

Джерело: [4]

Таким чином, логістична галузь зіткнулася з важкими часами. Однак не обійшлося і без впровадження держпідтримки, яка надається не тільки авіації і залізницях, а й комерційному сектору шляхом зниження ПДВ, ввізного мита та дорожнього збору, відстрочки лізингових платежів. Так, Німеччина на півроку знизила податок на додану вартість. Замість звичайних 19% регулярна ставка склала 16%. У США на авіаційну галузь було виділено в цілому 58 млрд дол., з яких 25 млрд дол. – у вигляді кредитів і гарантій по кредитах для пасажирських авіакомпаній, 25 млрд – на виплату допомоги працівникам галузі до вересня 2020 року. Вантажним авіаперевізникам було виділено 8 млрд дол. США. У Китаї були скасовані дорожні збори для всіх видів транспорту, і такий захід буде діяти до закінчення пандемії.

За даними Держкомстату України, за 2020 рік обсяги вантажних перевезень залізничним транспортом АТ «Укрзалізниця» скоротилися на 2,3% (рис. 3).

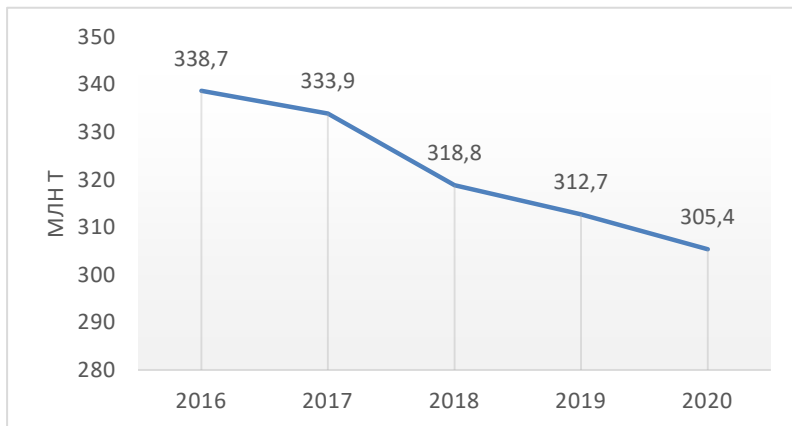


Рис. 3. Ж/д вантажоперевезення за 5 років

Джерело: розроблено автором за даними [5]

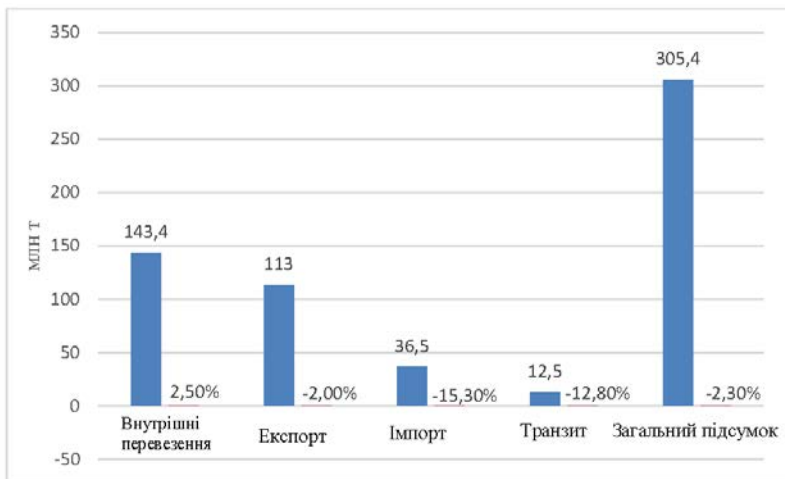


Рис. 4. Ж/Д вантажоперевезення по напрямках, 2020 р.

Джерело: розроблено автором за даними [6]

Проблема погіршення вантажопотоку викликає велику невідповідність між доходами і витратами «Укрзалізниці», оскільки для того, щоб виходити на рівень окупності і розвиватися, УЗ потрібно перевозити близько 350 млн т вантажів на рік.

Після виходу зі світової кризи, світ логістики вже не буде колишнім. Але якщо зуміти адаптуватися до швидко змінюваних умов, обставин і стежити за тенденціями, то багато компаній зможуть утриматися на належному рівні і посилити свої позиції в цьому бізнесі.

Список використаних джерел:

1. Есимсеїтова К.А., Есимсеїтов М.С., Елшибекова А.А. Вплив логістики на економічний розвиток держави. URL: <https://be5.biz/ekonomika1/r2012/2321.htm>

2. Транспортні тренди 2020–2021 роки: вплив пандемії COVID-19 на перевезення. URL: <https://www.retail.ru/articles/logisticheskie-trendy-2020-2021-goda-vliyanie-pandemii-covid-19-na-perevozki/>

3. Безпрецедентне збільшення ставок на контейнери на маршрутах Азія-Європа. URL: <https://trans.info/ru/bespretsedentnoe-uvlichenie-stavok-na-konteyneryi-na-marshrutah-aziya-evropa-prevyishen-predel-10-tyis-dollarov-218325>

4. COVID-19 Impact on Logistics & Supply Chain Industry Market. URL: <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/covid-19-impact-on-logistics-supply-chain-industry-market-244593137.html>

5. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/tr/pv_zal/pv_zal_u/arh_pv_zal2020_u.html

6. Центр транспортних стратегій: вантажоперевезення залізницею в 2020 році. URL: https://cfts.org.ua/articles/gruzoperevozki_po_zheleznoy_doroge_v_2020_godu_top_5_trendov_1765

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Зубарєв Д.В.

аспірант,

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова*

ВПЛИВ СТЕЙКХОЛДЕРНИХ ВІДНОСИН НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

На функціонування та розвиток будівельних підприємств здійснюють вплив напрями та особливості стейкхолдерних відносин. Цей вплив визначається через застосування методів економіко-математичного моделювання.

Розроблена економіко-математична модель залежності зовнішніх і внутрішніх стейкхолдерів і рівня впливу зацікавлених осіб будівельних підприємств. У результаті дослідження визначені критерії адекватності економіко-математичної моделі: значення розрахункового t -критерію Стюдента показників моделі і вільного параметру свідчать про те, що фактичні значення критерію перевищують табличне (2,92). F -критерій Фішера визначено на рівні 19,52, який перевищує його табличне значення (19). Значення критерію Спірмена економіко-математичної моделі свідчать про однорідність розподілу залишків, оскільки розрахункові значення менше, ніж табличне значення t -критерію Стюдента. Розрахункове значення критерію Дарбіна-Уотсона економіко-математичної моделі перевищує найбільше нормативне його значення, що вказує на відсутність автокореляції. Мультиколінеарність не впливає на достовірність моделі. У результаті дослідження визначено, що побудована економіко-математична модель є адекватною, визначає достовірність і повноту встановлених зв'язків. Спільний вплив зовнішніх і внутрішніх стейкхолдерів на 94% обумовлює зміни інтегрального показника рівня їх впливу на будівельних

підприємствах. Підтверджено висновок про найбільший вплив внутрішніх стейкхолдерів порівняно із зовнішніми. Встановлено, що зростання як зовнішніх, так і внутрішніх стейкхолдерів призводить до розвитку стейкхолдерних відносин на будівельних підприємствах. Їх скорочення гальмує зростання рівня стейкхолдерних відносин.

У результаті дослідження визначено, що вплив зовнішніх і внутрішніх стейкхолдерів на інтегральний показник фінансового стану будівельних підприємств характеризується як сильний (на 88% спільний вплив незалежних чинників обумовлює зміну інтегрального показника). Розраховані критерії (t -критерій Стьюдента, F -критерій Фішера, критерій Дарбіна-Уотсона, критерій Спірмена) виконують умови за якими економіко-математична модель вважається адекватною і в повній мірі відображає встановлені зв'язки між зовнішніми і внутрішніми стейкхолдерами та інтегральним показником фінансового стану будівельних підприємств. Визначено обернений вплив зовнішніх і внутрішніх стейкхолдерів на інтегральний показник фінансового стану будівельних підприємств. Це свідчить, що взаємодія зацікавлених осіб, зростання цих зв'язків призводить до зниження фінансового стану будівельних підприємств. У таких умовах необхідно змінювати траєкторію змін взаємодії зовнішніх і внутрішніх стейкхолдерів на основі здійснення прогнозування та розробки організаційного забезпечення і відповідних дій.

Таким чином, удосконалено процеси економіко-математичного моделювання інтегрального показника рівня впливу зацікавлених осіб і узагальнюючого чинника фінансового стану будівельних підприємств, які визначаються напрямами розробки моделей та оцінки критеріїв їх адекватності на основі застосування методу кореляційно-регресійного аналізу, що дозволило сформулювати економічне підґрунтя стейкхолдерних відносин.

Лямець Ю.В.

магістр,

Науковий керівник: Луценко К.О.

кандидат педагогічних наук, дійсний член

Міжнародної асоціації професорів слов'янських країн,

доцент кафедри іноземних мов та спеціальної мовної підготовки,

Університет «КРОК», м. Київ

ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ ЯК СТРАТЕГІЧНОГО ЕЛЕМЕНТУ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сьогодні необхідний асортимент товарів визначає сам ринок, і тому правильна товарна політика торгівельних підприємств – це запорука формування необхідного товарного асортименту, зміцнення ринкових позицій, отримання прибутку і привернення нових та утримання старих клієнтів. Кожне торгівельне підприємство потребує формування певного асортименту, що становить важливу стратегічну складову його комерційної діяльності та конкурентоспроможності. Сьогодні в умовах пандемії торгівля непродуктовими товарами потерпає від кризи. Багато підприємств зачинається, деякі переходять на онлайн продаж. В таких умовах наявність широкого асортименту та якість товару стають ключовими моментами для залучення клієнтів.

У контексті дослідження вагомий інтерес мають наукові праці наступних зарубіжних науковців, як Д. Аакера, І. Ансоффа, П. Друкера, Ф. Котлера, Р. Коха, Ж.-Ж. Ламбена, Р. Метьюза, А. Стрікланда, А. Томпсона. Цікавими з точки зору на розвиток концепції стратегічного управління асортиментом продукції серед вітчизняних науковців є роботи О. Вишневської, С. Ілляшенко, В. Михайлова, В. Пономаренка, Е. Уткіна, З. Шершньова тощо.

Проблема управління асортиментом продукції є комплексною, тому що вона пов'язана з багатьма супутніми процесами та факторами, а саме виробництвом, інноваціями, маркетингом, фінансами та персоналом.

Мета статті проаналізувати процес формування асортименту товарів непродовольчої групи.

За традиційною теорією формування асортименту складається з наступних етапів:

- визначення асортименту товарів на підґрунті маркетингових досліджень ринку;
- визначення структури асортименту по кожній групі товару, враховуючи місцезорозташування та потужність підприємства;
- визначення розгорнутого асортименту в межах кожної групи товару [1, с. 169].

Формування асортименту товарів на підприємстві є складним процесом, який здійснюється з урахуванням певних факторів. Це загальні та специфічні фактори. Загальні це фактори які впливають на формування асортименту. До них належать споживчий попит і безпосередньо виробництво товарів, а до специфічних – тип і розмір торговельного підприємства, його технічна оснащеність, умови товаропостачання, чисельність населення, транспортні умови, наявність інших підприємств у зоні діяльності.

Також на формування асортименту товарів неабиякий вплив мають інтереси самих клієнтів, характеристики товарів, а також сучасні торговельні технології продажу. Важливим є також і зворотній зв'язок «клієнт-продавець», завдяки якому покращується фінансовий стан підприємств, збільшується попит на товари. Не менш значущим є чинник взаємозаміни товарів, що означає, якщо у продажу немає певного товару, то повинен бути подібний йому товар. Ціна товару є також важливим фактором. Для покупця важливо співставлення товарів з різними цінами, завдяки якому він може обрати той товар, який йому найбільше підходить за ціновою політикою [2].

Сьогодні загальноприйнятою тенденцією є розглядання формування асортименту товарів з товарознавчого та комерційного поглядів. Товарознавці трактують асортимент товарів як сукупність (набір) товарів різних груп, видів і різновидів, а формування асортименту відбувається за визначеними ознаками так, щоб сукупність товарів задовольняла різноманітні аналогічні та особисті потреби [3, с. 33]. Формування асортименту товарів, як елемент

комерційної діяльності, для торговельних підприємств забезпечує насамперед ефективний товарно-грошовий обмін. Адже формування асортименту, який здійснюють комерційні працівники, крім добору та визначення номенклатури товарів за різними ознаками з метою задоволення попиту споживачів, ще й передбачає забезпечення високої прибутковості роботи підприємств торгівлі [4, с. 456].

Суттєвої різниці між товарознавчим та комерційним поглядами на формування асортименту не існує. Але комерційний підхід найбільш зорієнтований на задоволення потреб споживачів, що потребує управління структурою асортименту товарів, яка б відповідала різнобічним потребам й очікуванням споживачів [5, с. 85].

Як стратегічний елемент комерційної діяльності формування асортименту в торговельних підприємствах передбачає послідовну сукупність заходів, форм і методів, за допомогою яких забезпечується основна мета діяльності підприємства – найбільш повне задоволення потреб споживачів й отримання прибутку.

Для вирішення завдань формування товарного асортименту необхідний стратегічний підхід. Це передбачає, що будь-яке рішення у цій сфері повинно прийматися не тільки з огляду на поточні інтереси, а й з урахуванням того, як воно позначатиметься на результатах діяльності підприємства.

Отже, формування асортименту потребує чіткого визначення потреб споживачів і отримання прибутку.

Список використаних джерел:

1. Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності: навч. посіб. / Г. М. Тарасюк. – К.: Каравела, 2005. – 400 с.
2. Норіцина Н. І. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. / Н. І. Норіцина. – К.: НАУ, 2002. – 217 с.
3. Непродовольчі товари: підруч. / редкол. В.І. Михайлов, Т.Г. Глушкова, О.І. Зінченко. – К.: Книга, 2005. – 536 с.
4. Комерційна діяльність: підруч. / за ред. проф. В.В. Апопія. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 558 с.
5. Юрова Н. А. Управление ассортиментом как функциональный аспект коммерческой деятельности / Н. А. Юрова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. – 2009. – Вып. 8(141). – С. 83–89. – (Серия «Экономика и менеджмент»).

Таран О.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва*

КОНЦЕПЦІЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ В ПУБЛІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

Стратегічне управління є природнім результатом розвитку управління в цілому: історії формулювання управлінських проблем та парадигм, конструювання управлінських нововведень, методів досліджень і впливів. В зв'язку з цим набуває актуальності поглиблене вивчення та дослідження теоретичних аспектів стратегічного управління, зростає необхідність вибору інструментів та методів дієвого управління організацією. Отже, стратегічне управління є основною сучасною парадигмою управління організаціями.

Основи сучасної методології і теорії стратегічного управління були започатковані Ф. Абрамсом, І. Ансоффом, С. Арджирісом, П. Друкером, Г. Мінцбергом, Т. Пітерсом, М. Портером, К. Прахаладом, Г. Саймоном, А. Стріклендом, Д. Томпсоном, А. Чандлером, Г. Штейнером, Е. Чеффом та ін. Саме з їх праць почалася класична теорія стратегічного управління. З розвитком ринкової економіки в Україні, стратегічне управління як напрям теоретичних досліджень проводиться в основному викладачами вищих навчальних закладів освіти, серед яких: З. Шершньова, Г. Кіндрацька С. Оборська, В. Немцов, Г. Осовська, Л. Довгаль, Б. Мізюк, І. Ігнат'єва, М. Мартиненко, В. Василенко, Т. Ткаченко, М. Володькіна, О. Таран, Т. Зуб, Л. Забродська, М. Володькіна та ін.

Проте, формування досконалої теорії стратегічного управління в публічній сфері ще не закінчилося: відбувається подальший процес дискусій, розробок, обґрунтувань серед прибічників різних концепцій менеджменту та на підставі узагальнення досвіду практичного функціонування системи стратегічного управління. Тому теорії, інструменти, підходи і методи системи стратегічного управління, безперечно, будуть розвиватися та удосконалюватися.

Теорія управління відзначає наявність різних концепцій, що домінували на різних етапах розвитку теорії та практики стратегічного управління. У науковому середовищі дослідження поняття «стратегічне управління» здійснюється у трьох напрямках: як виду діяльності, як процесу та як системи. Кожен напрям стратегічного управління відрізняється механізмами впровадження і реалізацією на практиці. Але для успішного розвитку підприємства необхідно розглядати їх у єдності.

Методологічною основою стратегічного управління є системний підхід, згідно з яким організацію характеризують такі особливості: змінність окремих її параметрів; унікальність і непередбачуваність поведінки системи в конкретних умовах; здатність змінювати структуру та формувати варіанти поведінки, протистояти руйнівним тенденціям, адаптуватися до зміни умов; прагнення до формулювання цілей усередині системи. Запропонована система стратегічного управління складається з підсистем, таких як методологія стратегічного управління, технологія стратегічного управління та самого процесу стратегічного управління, що включає взаємозалежні етапи. Вищезгадані підсистеми забезпечуються взаємодією місії, цілей, стратегії, організаційної структури та організаційної культури [1].

В процесі стратегічного управління варто дотримуватися таких кроків стратегічного управління: визначення стратегічної цілі, місії; вивчення зовнішніх чинників, які впливають на діяльність та від яких організація залежить; формування та встановлення стратегій; окреслення методів виконання стратегій та досягнення цілі; внесення коригування (за потреби) в формування цілі; контроль за виконанням сформованих стратегій.

Елементами системи стратегічного управління є місія, цілі, стратегія, організаційна структура та організаційна культура.

У широкому розумінні цілевстановлення поділяється на кілька етапів у загальній технології стратегічного управління: формулювання місії, обґрунтування цілей, визначення політики ведення бізнесу, процедур та правил формування стратегій як альтернативних способів досягнення цілей. Ці чинники можуть

подаватись у різній послідовності чи поєднанні залежно від бачення конкретної організації.

Одним з головних чинників розвитку організації є визначення місії організації, тобто її головної мети. Знаючи мету, усвідомлюєш, до чого прагнути і ради якого результату. Тобто місія – це загальна мета організації, чітко виражена причина існування. Для спрощення процедури формулювання стратегічної місії доцільно скористатись переліком основних чинників, які мають бути при цьому враховані (табл. 1).

Таблиця 1

Формулювання стратегічної місії організації [2]

Чинники місії	Характеристика чинника
Коротка історична довідка про організацію	Виникнення організації та її основні здобутки на цьому шляху. Імідж організації, її відповідальність перед суспільством
Товари / послуги	Потреби, які прагне задовольнити організація. Товари і послуги, які вона пропонує. Призначення товарів. Рівень задоволення потреби споживача. Базова технологія, яку використовує організація
Уявлення про себе	Особливості і конкурентні переваги, якими організація володіє
Філософія	Базові переконання, цінності та пріоритетні прагнення, які панують в організації. Стиль поведінки власників і управлінського персоналу
Власники	Рівень задоволення інтересів власників
Працівники	Позиція організації щодо свого персоналу
Клієнти	Стисла характеристика клієнтів організації
Розміщення	Основні конкуренти організації. Ділові контакти організації з партнерами

Місія деталізує статус організації забезпечує напрямок і орієнтири для визначення цілей, стратегії, тактики і політики в досягненні запланованого результату.

Формулювання стратегій розглядається як один із суттєвих компонентів системи стратегічного управління і передбачає визначення особливостей процесу створення окремих стратегій та «стратегічного набору». Враховуючи, що стратегія – це спосіб досягнення результату, сформульованого у вигляді мети, можна стверджувати, що формулювання стратегій є процесом, у ході якого керівники встановлюють місію, формують систему цілей, обирають стратегії, а також попередньо визначають усі складові (компоненти) процесу стратегічного управління [3].

Стратегія може трактуватися з філософської та організаційно-управлінської концепцій. Стратегія може бути визначена як [4, с. 110]: цілеспрямовані рішення; 5P (Г. Мінцберг): план, позиція, перспектива, спритний прийом (фінти), принцип поведінки [5]; теорія ігор; дії; правила (І. Ансофф): стратегія – перелік правил для прийняття рішень [6]. Стратегія – узагальнена модель майбутнього стану та планових дій [7, с. 23]. Процес розробки стратегії можна охарактеризувати як стратегічний цикл: стратегічний аналіз – розробка – реалізація – контроль. При цьому стратегічний аналіз як попередній етап стратегічного вибору являє собою аналіз внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства. Кожна організація має самостійно створювати засади для свого стратегічного розвитку, розробляти та коригувати стратегію.

Аналіз організаційної структури з позицій процесу виконання стратегії свідчить, що всі структури мають свої сильні і слабкі сторони відносно стратегії. І для того, щоб упорядкувати роботу з приведення структури відповідно до стратегії на належному рівні, виконавці повинні вибрати базову структуру, при необхідності модифікувати її, щоб вона відповідала специфіці діяльності організації, а потім доповнити цю структуру всіма механізмами координації та комунікації, що вимагаються для ефективного виконання стратегії.

Слід зазначити, що відносно новим положенням теорії стратегічного управління є виокремлення організаційної культури як самостійного елемента й урахування її зміни під час впровадження нової стратегії організації. Забезпечити загальну зацікавленість, відчуття причетності й відповідальності кожного за результати

впровадження стратегії організації вдається тільки в межах відповідної організаційної культури [8; 9].

Узагальнюючи існуючі підходи, система стратегічного управління повинна мати такі системні ознаки: цілісність, ієрархічність, структурність, взаємозалежність і взаємодію системи і зовнішнього середовища, безперервність функціонування і розвитку, множинність опису системи, цілеспрямованість, прагнення до стабільності і стану рівноваги, інтегративність, комунікативність, здійсненність, нестационарність.

Список використаних джерел:

1. Таран О.М., Філімонов Ю.Л., Таран Ю.С. Теоретичні засади формування системи стратегічного управління організацією. *Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки»*. Зб. наук. праць / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. Харків, 2019. № 3. С. 106–118.
2. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. Київ : Знання, 2006. 366 с.
3. Thompson A. A., Strickland A. J. III. *Strategic Management: Concept and Cases*. 1987 4-th ed. University of Alabama, Business Publication Inc., Plano, Texas.
4. Калиніченко Ю. Стратегічний розвиток підприємства: теоретичні та практичні аспекти. *Галицький економічний вісник*. 2010. № 4(29). С. 106–115. (Проблеми мікро- та макроекономіки України).
5. Минцберг Г., Куинн Б., Гошал С. Пять «П» стратегии. *The strategy process*. 1998. С. 13–21.
6. Ансофф И. *Новая корпоративная стратегия*. Санкт-Петербург : Питер, 1999. 416 с.
7. Кашуба Я.М. Проблеми стратегічного планування розвитку підприємництва в Україні. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 7. С. 21–26.
8. Шейн Э. *Организационная культура и лидерство*: 3-е изд. пер. с англ. под ред. Т. Ю. Ковалевой. Санкт-Петербург : Питер, 2007. 338 с.
9. Стеклова О.Е. *Организационная культура : учебное пособие*. Ульяновск : УЛГТУ, 2007. 127 с.

Наукове видання

**ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ ТА УПРАВЛІННЯ:
АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

МАТЕРІАЛИ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: В. Удовиченко

Контактна інформація організаційного комітету:
73021, Україна, м. Херсон, а/с 20,
Науковий журнал «Молодий вчений»
Телефон: +38 (0552) 399 530
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 02.03.2021. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 7,21. Тираж 100. Замовлення № 0321-58.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, буд. 46-а
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.