

МАТЕРІАЛИ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ:  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ  
РОЗВИТКУ»**

(14-15 травня 2021 р.)

Запоріжжя  
2021

УДК 330.3(063)  
Т 65

**Трансформаційні процеси національної економіки: проблеми та перспективи розвитку.** Матеріали науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 14-15 травня 2021 р.). – Херсон: Видавництво «Молодий вчений», 2021. – 96 с.  
ISBN 978-966-992-512-1

У збірнику представлені матеріали науково-практичної конференції «Трансформаційні процеси національної економіки: проблеми та перспективи 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 330.3(063)

## **ЗМІСТ**

### **ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

<b>Липко Н. М.</b> ЕВОЛЮЦІЯ ХАРАКТЕРУ ТА ІНСТРУМЕНТІВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В НЕУСТАЛЕНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМАХ.....	6
<b>Стельмах О.П.</b> ІСТОРИЧНИЙ ПОГЛЯД НА БАЛАНС ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ТА МАКРОПРУДЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ .....	11

### **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

<b>Горбань С.Ф.</b> ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕНЕРГОРИНКУ .....	16
<b>Прянишникова М.В.</b> ІННОВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ВИРОБНИКІВ .....	19
<b>Супруненко Л.А.</b> ОСНОВНІ ДОСЯГНЕННЯ ТА НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	24

### **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

<b>Ковальчук В.В.</b> ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ .....	29
---	----

### **РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

<b>Кльоба С.М.</b> ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД РЕГІОНУ.....	34
--	----

## **ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**Фучеджи Н.Ф.**

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ СПЕЦІАЛІСТІВ У СФЕРІ «БУХГАЛТЕРІЯ/АУДИТ» .....	39
--	----

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Кінзерська Н.В.**

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ В УМОВАХ РИЗИКУ .....	43
--	----

**Нікольнікова К.Ю.**

ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ: ЗАКОНОДАВЧІ НОРМИ ТА ЗМІНИ ДО НИХ .....	47
---	----

**Сидоренко О.В., Костюченко В.М.**

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ .....	52
--	----

**Удод А.В.**

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ .....	55
---	----

**Шудра К.А.**

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ІНЖИНІРИНГ .....	60
---------------------------------	----

## **ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ**

**Безсмертна К.В., Полівана В.В.**

ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ.....	63
---	----

**Юрків Р.Р.**

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА .....	66
--	----

## **ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА**

**Білявська О.Б.**

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ АВТОНОМІЇ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ.....	71
--	----

**Петленко Ю.В.**

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ АВТОНОМІЇ  
КЛАСИЧНИХ УНІВЕРСИТЕТІВ УКРАЇНИ  
В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ COVID-19 ..... 76

**Шкуропадська Д.Б.**

КОРУПЦІЯ ЯК ФАКТОР СТРИМУВАННЯ  
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ..... 79

## **СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**Бажан Є.А.**

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ ..... 83

**Борох Н.Ю.**

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ  
НАБОРУ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ ..... 87

**Юрченко Г.М., Ситник Й.С.**

АКТУАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ  
КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ  
В МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ..... 91

## **ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

**Липко Н. М.**

*аспірант,*

*Львівський національний університет  
імені Івана Франка*

### **ЕВОЛЮЦІЯ ХАРАКТЕРУ ТА ІНСТРУМЕНТІВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В НЕУСТАЛЕНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМАХ**

Традиційно термін «неусталена господарська система» застосовується для характеристики трансформаційних економік. Тобто, йдеться про країни, що здійснили чи здійснюють перехід від командної до ринкової економіки. Це вузьке визначення неусталеної господарської системи. У більш широкому розумінні даний термін може бути використаний для характеристики національних економік, що переживають період нестабільності основних економічних процесів, а також відзначаються відсутністю вбудованих ефективних стабілізаційних механізмів [9, с. 99]. Неусталена господарська система – це економічна система, що базується на використанні ринкових принципів функціонування, але характеризується економічною нестабільністю через інституційну недосконалість, неефективність макроекономічної політики, брак історичного досвіду та залежність від зовнішньої кон'юнктури. Неусталена господарська система здатна перебувати лише у стані нестабільної рівноваги, через низький рівень самодостатності та неефективність вбудованих механізмів до адаптації і стабілізації [7, с. 16].

Неусталені господарські системи стикаються із обмеженими можливостями проведення ефективної макроекономічної політики. Зокрема, через фіксований обмінний курс національної валюти, центральні банки таких країн не здатні проводити достатньо незалежну та ефективну монетарну політику. Можливості фіскальної

політики обмежуються високим рівнем тінізації національних економік, наявністю перешкод у адмініструванні податків, лімітованістю фінансових ресурсів держави, тощо. Тому, на різних етапах монетарна політика все ж таки є єдиним інструментом макроекономічного регулювання та стабілізації. З іншого боку, монетарна політика може бути використана для досягнення фіскальних цілей уряду. Наприклад, незабезпечена емісія традиційно використовувалася в деяких неусталених господарських системах, щоб покрити зростаючий дефіцит бюджету та величезні державні видатки.

Монетарну політику доцільно аналізувати крізь призму її цілей. Розвинуті ринкові економіки використовують інструменти монетарної політики для досягнення економічного зростання. Натомість, в неусталених господарських системах вони мають бути направлені на підтримку цінової і фінансової стабільності, особливо на початкових етапах переходу до ринку. Перехід до ринку багатьох країн вимагав проведення лібералізації цін, що в багатьох випадках призвело до гіперінфляції. Її подолання стало пріоритетною ціллю монетарної політики в неусталених господарських системах на початкових етапах переходу до ринку. Відповідно, проводилася рестриктивна монетарна політика, спрямована на зменшення грошової маси в обігу.

Різні країни по-різному підійшли до вибору характеру та інструментів монетарної політики в умовах гіперінфляції, що була типовою для трансформаційних економік на перших етапах переходу до ринку. В таблиці 1 наведені дані про динаміку зростання грошової маси (так звані, broad money) в шести неусталених господарських системах протягом 1990–1998 років за даними Світового Банку.

Польща провадила жорстку монетарну політику, що застосовувала високі процентні ставки по кредитах, а також низький темп зростання грошової маси. Завданням було скорочення сукупного попиту та приборкання високих темпів інфляції. «Шокова терапія» в Польщі дозволила приборкати високі темпи інфляції, але спричинила певні негативні соціальні наслідки – зростання безробіття та зменшення доходів населення. Чехія та Чилі також дотримувалися стабільно невисоких темпів зростання грошової маси. Україна,

Болгарія та Молдова помилково вважали, що накачування економіки непідтвердженими грошима здатне прискорити вихід з кризи та економічне зростання. Натомість, надлишкова пропозиція грошей призвела лише до зростання рівня цін в національних економіках та стагнації.

Таблиця 1

**Динаміка зростання грошової маси в обігу**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Україна	-	-	-	1 809,15	567,91	115,50	35,13	33,92	24,04
Польща	164,87	37,90	55,67	35,99	38,08	35,62	31,22	29,06	25,18
Болгарія	-	-	51,67	53,88	77,48	40,46	123,89	351,45	11,76
Чехія	-	-	-	-	20,41	29,30	6,44	1,66	3,36
Молдова	-	-	357,96	318,78	115,67	65,32	14,85	34,46	- 8,26
Чилі	24,24	26,97	26,08	24,54	11,67	24,35	20,09	24,47	13,29

*Джерело: [6]*

Після 1998 року практично всі аналізовані країни перейшли до використання невисоких темпів зростання грошової маси в обігу. Це дозволило стабілізувати фінансову ситуацію в країні та темпи інфляції. Не в останню чергу це було пов'язано з тим, що підтримання цінової стабільності (інфляційне таргетування) було обрано пріоритетною ціллю монетарної політики в більшості аналізованих країн. Винятком серед обраних країн на даний момент залишається лише Болгарія, де ціллю монетарної політики є стабільність національної валюти.

Країни Центральної та Східної Європи у своєму переході до інфляційного таргетування також завдячують прагненнями вступу до Європейського Союзу, де стабільні темпи інфляції були одним із Копенгагенських критеріїв. У свою чергу, реформи в Чилі відбувалися під керівництвом представників Чиказької школи монетаризму, де стабільність темпів зростання грошової маси є одним із ключових моментів.

В сучасних умовах пандемії та, зумовлених нею економічних наслідків, більшість неусталених господарських систем відмовилися від значного розширення пропозиції грошей як інструменту подолання економічної кризи. Ця практика є дещо відмінною від



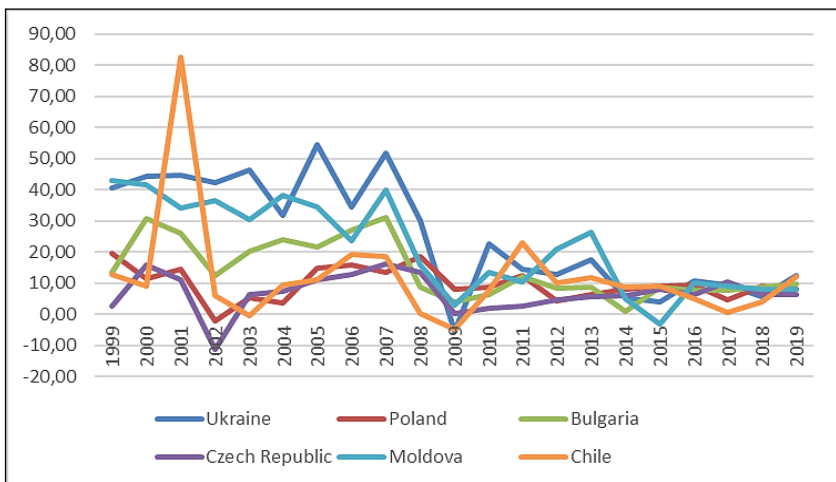
практики розвинутих ринкових економік в сучасних обставинах. Натомість, неусталені господарські системи обрали шлях «дешевих грошей», знизивши облікову ставку до історично мінімальних рівнів. В таблиці 2 наведені дані щодо поточних рівнів облікових ставок в аналізованих країнах.

Таблиця 2

**Цілі монетарної політики та облікова ставка  
в аналізованих країнах**

Країна	Ціль монетарної політики	Коридор (у разі наявності)	Облікова ставка
Україна	Таргетування інфляції	5,00% +/- 1,00%	6,5
Польща	Таргетування інфляції	2,5% +/- 1%	0,1
Чехія	Таргетування інфляції	2,0% +/- 1%	0,05
Болгарія	Стабільність національної валюти	–	0,00
Молдова	Таргетування інфляції	5,00% +/- 1,5%	2,65
Чилі	Таргетування інфляції	3,00% +/- 1,00%	0,5

*Джерело: розроблено автором за [1; 2; 3; 4; 5; 8]*



**Рис. 1. Динаміка грошової маси в аналізованих країнах за 1999–2019 роки**

*Джерело: [6]*

Говорячи про Україну, монетарну політику, що провадилася Національним Банком України протягом періоду незалежності можна поділити на декілька етапів: стимулювальна монетарна політика протягом 1991–1994 років, підпорядкована цілям фіскальної політики; впровадження національної валюти, використання неемісійних джерел покриття дефіциту бюджету та жорсткий контроль за динамікою грошової маси протягом 1995–1999 років; перехід до тотального використання ринкових засад та інструментів монетарної політики, починаючи з 1999 року; перехід до інфляційного таргетування у режимі плаваючого валютного курсу, починаючи з 2015 року.

В неусталених господарських системах відбувалася еволюція не лише характеру монетарних інструментів, але й їх видів. Усі трансформаційні економіки пройшли шлях від використання прямих адміністративних інструментів монетарної політики до непрямих ринкових. На початкових етапах прямі та непрямі інструменти монетарної політики співіснували в неусталених господарських системах, адже для ефективного функціонування ринкових інструментів повинна бути розроблена відповідна законодавча база, створена ефективна ринкова інфраструктура та фондовий ринок, тощо. На даний момент неусталені господарські системи використовують переважно ринкові інструменти монетарної політики – операції на відкритому ринку, облікову ставку та норму резервування, регулювання ліквідності комерційних банків, тощо.

### **Список використаних джерел:**

1. Bulgarian National Bank Official Website [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bnb.bg>.
2. Central Bank of Chile Official Website [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bcentral.cl/en/home>.
3. Czech National Bank Official Website [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.cnb.cz/en>.
4. National Bank of Moldova Official Website [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bnm.md/en>.
5. Narodowy Bank Polski Official Website [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/srodeken.htm>.

6. World Development Indicators [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>.

7. Липко Н.М. Перехідна економіка чи неусталена господарська система? // Міжнародна науково-практична конференція “Економіка та ефективна організація фінансових та виробничих процесів”. – 2011. – С. 14–17.

8. Офіційний вебсайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua>.

9. Панчишин С.М., Грабинська І.В. Про вітчизняну терміносистему фундаментальної економічної науки // Економічна теорія. – 2020. – № 2. – С. 99–15.

**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 фіскальній 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 фіскальний дохід надходити від грошового забезпечення центрального банку. Навіть якщо відповідь негативна, фіскальний дохід може побічно надходити з грошового забезпечення центрального банку, наприклад через операції на відкритому ринку. Він стверджував, що якщо фіскальні кошти, прямо чи опосередковано надходили від центрального банку, ефект від монетарної політики прямо пов'язаний з ефектом від фіскальної 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 фінансову 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 покликані 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 фінансової.

### **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.

## **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 про приєднання 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 монополізувало 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 постачань. 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://saee.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 підвищеному 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 прийнятої 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-novovvedennya-proponuye-zakonoprojekt-2805>.
3. Кириллова О.В. Удосконалення методики проведення оцінки кредитоспроможності сільгосп підприємств. *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](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», пріоритетною є ефективна система 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**

**Ковальчук В.В.**

*студентка,*

*Науковий керівник: Носова Є.А.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Київський національний університет*

*імені Тараса Шевченка*

### **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ**

В сучасних умовах господарювання, що визначається мінливістю, непередбачуваністю, посиленням економічної глобалізації та загальної конкуренції, будь-яка бізнесова структура повинна здійснювати свою діяльність якомога ефективніше, використовуючи всі свої ресурси та можливості, свій фінансовий потенціал у майбутньому.

Потенціал підприємства – категорія багатопланова та різностороння, адже: «потенціал підприємства залежить не тільки від внутрішніх можливостей, але, природно, і від зовнішніх умов: величини споживчого попиту, дій конкурентів, відносин із постачальниками сировини, політики уряду тощо» [2, с. 75].

В економічній літературі фінансовий потенціал підприємства розглядають в якості структурного елементу потенціалу, оскільки він відіграє чи не найважливішу роль для підприємств будь-якої сфери діяльності. Його можна вважати джерелом та каталізатором розвитку виробництва. Підвищення фінансового потенціалу прямо пропорційне конкурентоспроможності та інвестиційній привабливості компанії, що, в свою чергу, створює ефективні передумови для її функціонування.

Теоретичні аспекти дослідження питань щодо фінансового потенціалу підприємства висвітлені в працях таких вітчизняних

науковців-дослідників, як: С.О. Ареф'євого, Б.Я. Блащак, Л.М. Гаєвської, М.І. Купири, Д.П. Михайлика та інших. Наукові підходи до трактування сутності фінансового потенціалу представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

**Визначення сутності категорії «фінансовий потенціал»**

<b>Автор</b>	<b>Характеристика</b>
С.О. Ареф'єв, М.М. Ничипорук [1, с. 130]	Фінансовий потенціал – це сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і трансформації їх в інші фактори виробництва у відповідності до потреби з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства.
Б.Я. Блащак [2, с. 77]	Фінансовий потенціал – це відносини, що виникають на підприємстві з метою досягнення максимально можливого фінансового результату за умови: 1) наявності достатнього рівня власного капіталу; 2) рентабельності вкладеного капіталу; 3) наявності ефективної системи управління фінансами, яка буде забезпечувати прозорість фінансового стану компанії.
Л.М. Гаєвська, О.І. Марченко [3, с. 21–22]	Фінансовий потенціал – це забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, які необхідні для ефективного функціонування виробничо-господарської діяльності, зокрема стратегічні перспективи та забезпечення особистого капіталу в потрібній кількості за ліквідність та фінансову стабільність.
М.І. Купира, О.В. Колтунович, Х.Я. Сокол [6, с. 130]	Фінансовий потенціал – це система фінансових можливостей здатних трансформувати наявні ресурси у векторний процес розвитку через максимізацію та мультиплікатор капіталізації прибутковості.
Д.П. Михайлик [7, с. 253]	Фінансовий потенціал – це сума всіх існуючих потенційних ресурсів, включаючи фінансові, які можуть забезпечити досягнення певних стратегічних цілей у поточній та довгостроковій перспективі, враховуючи вплив зовнішніх факторів.

*Джерело: розроблено автором*

Отже, варто зазначити, що визначаючи категорію «фінансовий потенціал» автори акцентують увагу на таких аспектах:

- це, передовсім, фінансові можливості для підприємства;
- здатність підприємствами залучати й ефективно управляти фінансовими ресурсами;
- можливість забезпечення як поточної, так і перспективної діяльності підприємства;
- є своєрідним засобом для підприємства досягти конкретні цілі економічного розвитку, а саме: тактичні та стратегічні.

Сутність фінансового потенціалу та його роль для підприємства повною мірою може бути розкрита на основі дослідження його функціонального призначення. Фінансовий потенціал як об'єкт управління виконує наступні функції [5, с. 45]:

- розподільча – забезпечує розподіл та перерозподіл фінансових активів між суб'єктами економічних відносин відповідно до попиту, пропозиції, потреб, доцільності, мотивації, цілей та стратегії розвитку;
- відтворювальна – формує достатню кількість фінансових активів у розпорядженні суб'єктів економічних відносин для забезпечення їх фінансово-господарської діяльності;
- контрольна – забезпечує контроль за формуванням, накопиченням, використанням та відтворенням фінансових активів суб'єкта економічних відносин відповідно до діючої нормативно-правової бази, поточних та довгострокових пріоритетів його розвитку;
- індикативна – дозволяє визначати фінансовий стан, тенденції, ризики, спроможність суб'єкта економічних відносин забезпечити процес відтворення для виконання завдань та цілей.

Наявність фінансових ресурсів, їх використання та управління дають можливість впливати на фінансові можливості організацій, тим самим забезпечуючи реалізацію їх стратегій.

Беручи до уваги той факт, що фінансовий потенціал слід розглядати як стратегію поточного та майбутнього періодів, елементи, показані на рисунку 1, є структурними компонентами фінансового потенціалу.



**Рис. 1. Складові фінансового потенціалу підприємства**

*Джерело: [7, с. 253]*

Таким чином, фінансовий потенціал стійкості та забезпечення характеризують можливість проведення та результати поточної діяльності підприємства, тоді як фінансовий потенціал розвитку орієнтований на можливість подальшого розвитку (на майбутнє) [7, с. 253]. Показники й індикатори фінансової стійкості, які характеризують результати поточної діяльності, інвестиційного та фінансового розвитку підприємства, дають можливість засновникам, керівництву, діловим партнерам і банкам визначати його платоспроможність і кредитоспроможність, оцінювати фінансовий стан компанії. Саме за допомогою оцінки фінансової стійкості інвестори та кредитори можуть визначити чи здатне підприємство розраховуватись за своїми зобов'язаннями у зазначений термін і визначити фінансові можливості підприємства у майбутньому [4, с. 77].

Фінансовий потенціал розвитку характеризується концентрацією наявних ресурсів, упорядкованою взаємодією чинників їх розвитку, можливостей системи щодо їхнього залучення та ефективного управління для досягнення тактичних цілей і стратегічної мети підприємства – максимізація вартості підприємства в довгостроковому періоді [4, с. 76–77].

Отже, фінансовий потенціал підприємства – складна система, яка передбачає певні закономірності розвитку, ефективність підприємства, його швидкість та якість зростання. Крім того, фінансовий потенціал характеризує як рівень практичного застосування та



використання наявних можливостей, так і формування конкурентних стратегій розвитку підприємства в майбутньому.

### **Список використаних джерел:**

1. Ареф'єв С.О. Резерви підвищення ефективності використання фінансового потенціалу підприємства / С.О. Ареф'єв, М.М. Ничипорук // Актуальні проблеми інноваційного розвитку кластерного підприємництва в Україні : матеріали IV Всеукр. наук.-практ. конф. (27 березня 2020 р., м. Київ). – Київ : КНУТД, 2020. – С. 128–134.
2. Блащак Б.Я. Фінансовий потенціал у структурі потенціалу підприємства // Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2019. – Том 30 (69). – № 3. – С. 74–78.
3. Гаєвська Л. М. Фінансовий потенціал – основа економічного управління підприємством / Л.М. Гаєвська, О.І. Марченко // Приазовський економічний вісник. – 2020. – Вип. 1 (18). – С. 20–25.
4. Громова А.Є. Фінансовий потенціал як основа формування прибутку підприємства. Інфраструктура ринку. – 2017. – Вип. 5. – С. 75–78.
5. Дзюбенко О.М. Властивості фінансового потенціалу як об'єкта економічного аналізу. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2017. – Вип. 3. – С. 43–54.
6. Купира М.І. Фінансовий потенціал підприємства: формування та детермінанти нарощення / М.І. Купира, О.В. Колтунович, Х.Я. Сокол. Економічний форум. – 2021. – Том 1. – № 1 – С. 127–134.
7. Mikhaylik D.P. Management strategy of the financial potential / National Economic Development and Modernization: experience of Poland and prospects for Ukraine – Collective monograph. – Vol. 2. Poland: “Izdevnieciba “Baltija Publishing”, 2017. – 348 p. – P. 246–259.

## **РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

**Кльоба С.М.**

*аспірант,*

*відділ регіональної фінансової політики*

*ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього  
Національної академії наук України»*

### **ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД РЕГІОНУ**

Враховуючи тенденції розвитку економіки України та реформи, впроваджені урядом з 2014 року у напрямку децентралізації, було здійснено значні шляхи у напрямку забезпечення розвитку регіонів та ОТГ, однак інституційно-правові засади забезпечення ефективного функціонування та конкурентоспроможності ОТГ залишаються недостатньо розвиненими. Мова йде не лише про нормативно-правові акти як загальну основу функціонування та взаємодії ОТГ, а й про чітко встановлені умови, правила і процедури забезпечення конкурентоспроможності територіальних громад регіонів України. Відповідно, виникає необхідність в ідентифікації основних інституцій, що взаємодіють з ОТГ, визначенні їхнього впливу та вигід територіальних громад від такого співробітництва, а оскільки Україна лише розпочала децентралізацію, варто дослідити світовий досвід забезпечення конкурентоспроможності ОТГ та зокрема інституції, що функціонують в Україні.

Перш за все варто розглянути основні нормативні документи, що регулюють питання загального функціонування ОТГ в Україні і розпочати варто з норм головного закону – Конституції України. Конституційні основи місцевого самоврядування становлять норми – принципи Конституції України, які містяться більш як у 20 її статтях [1; 2].

Наступне місце за рівнем правової сили займають міжнародні нормативні акти, що були ратифіковані Верховною Радою України. Важливе місце серед цих документів займає Європейська хартія місцевого самоврядування, що є головним документом для країн – членів Ради Європи (у т.ч. й України) з питань, що стосуються організації державних системи територіальної публічної влади на засадах місцевого самоврядування.

Третій рівень охопила система нормативно-правових актів, що регулюють питання організації і функціонування місцевого самоврядування в Україні. Ця система вибудовується на принципах жорсткої ієрархії, та передбачає:

- верховенство норм Конституції України;
- вищу юридичну силу норм законів України, в першу чергу – Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» стосовно підзаконних актів – указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів України (КМУ), рішень органів місцевого самоврядування;
- відповідність актів органів місцевого самоврядування положенням нормативно-правових актів органів державної влади, що прийняті в межах їх компетенції.

Підзаконні нормативні акти органів державної влади включають в себе: укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, рішення Конституційного Суду України з питань місцевого самоврядування та нормативні акти інших органів державної влади.

Акти органів місцевого самоврядування, поряд із Конституцією та законами України, відповідними міжнародно-правовими документами, указами Президента України та постановами КМУ, є важливими, необхідними, а часто – найбільш конкретними і дієвими актами для вирішення різних проблем життєдіяльності як окремої людини, так і громади. Вони утворюють самостійну підсистему підзаконних нормативних актів в Україні. Автономність цієї підсистеми обумовлена тим, що органи місцевого самоврядування відповідно до статті 5 Конституції України не входять до системи органів державної влади.

Важливість реформи децентралізації як напряму нової регіональної політики, її стратегічні задачі, концептуальні засади та пріоритети визначені в наступних чинних документах:

- Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [3];
- Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [4];
- Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [5].

Варто відмітити, що значна кількість нормативних документів, що регулює діяльність ОТГ свідчить про потенційну можливість оптимізації наявних конкурентних переваг під нормативну базу, що дозволить максимізувати вигоду від них.

Прикладом може слугувати завдання територіальних громад – благоустрій та озеленення. Територіальна громада, по території якої пролягає шосе державного значення, здійснивши озеленення за рахунок державних програм, спровокує підвищення конкурентної переваги – «туристична привабливість», а значить і надходження до місцевого бюджету за рахунок податків з суб'єктів господарювання, що продають товари/послуги на благоустроєних та озелених територіях теж зростуть.

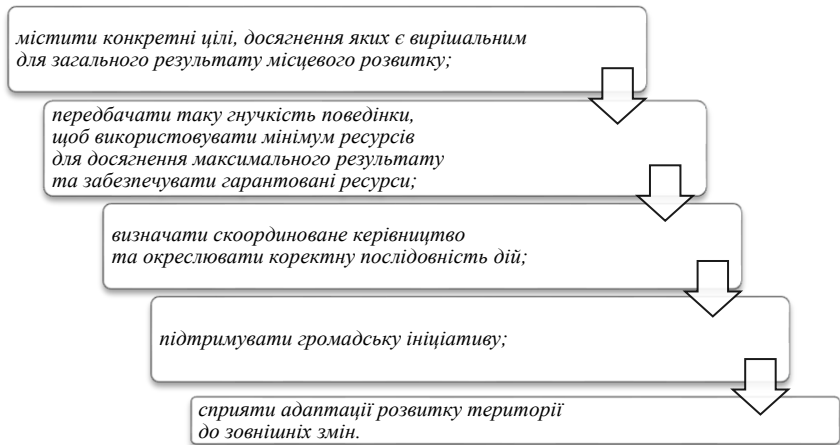
Зазначена ціль є не єдиною, що ставиться перед ОТГ. До них відносяться:

- благоустрій і озеленення;
- сприяння утворенню об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ);
- ремонт внутрішньо кварталних територій;
- вирішення екологічних проблем;
- розв'язання проблем облаштування дитячих майданчиків, внутрішньо кварталних місць відпочинку і скверів;
- створення клубів за інтересами;
- покращення громадського правопорядку та вирішення проблем дитячої бездоглядності і ін. [6, с. 7].

Зазначені цілі повинні (згідно вимог Методичних рекомендацій щодо формування і реалізації прогнозних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади

[7]) бути відображені у відповідних стратегіях розвитку ОТГ. Ця вимога є обов'язковою до виконання, однак, лише 80% ОТГ сформували та затвердили відповідні стратегії [8].

З точки зору конкурентоспроможності, сформована стратегія ОТГ дозволяє визначити довгострокові, середньо та короткострокові цілі, плани, проекти та програми, а також шляхи їх досягнення. Стратегія оформляється з врахуванням ряду вимог (рис. 1) Що дозволяє чітко окреслити інституції з якими ОТГ планує співпрацювати у подальшому.



**Рис. 1. Основні необхідні вимоги ефективної стратегії ОТГ**

*Джерело: [6]*

Таким чином, сформована та затверджена стратегія (розвитку) ОТГ може слугувати основним нормативним документом, що врегульовує відносини з ідентифікованими інституціями.

Підсумовуючи відмітимо, що інституційно-правове забезпечення умов конкурентоспроможності України є досить розширеним та децентралізованим, велика кількість учасників та значний перелік інституційно-правових інструментів породжує необхідність у виконанні та дотриманні значного переліку нормативних «правил гри». Територіальні громади, після створення, попадають під значний

прес зовнішніх та внутрішніх обставин, що перешкоджають посиленню їхніх конкурентних переваг через: мінливість законодавства, розбіжність інтересів між апаратом управління ОТГ, мешканцями, державними органами контролю, інвесторами тощо. Деякі громади можуть об'єднатися навколо певних конкурентних переваг (наприклад, природних ресурсів), в той же час, частина територіальних громад, яка ледве пройшла межу спроможності, вже не має можливості конкурувати з такими громадами навіть на регіональному рівні, а отже є дотаційними. В той же час, скорочення дотаційності бюджетів є однією із цілей проведення реформи децентралізації.

### Список використаних джерел:

1. Конституція України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Фролов О.О. Поняття і зміст принципу державної підтримки та гарантії місцевого самоврядування в Україні. *Державне будівництво та місцеве самоврядування*. 2009. № 18. С. 166–176.
3. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» : постанова Кабінету Міністрів України від 06.08.2014 р. № 385. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» : розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
6. Навчальний посібник для депутатів місцевих рад об'єднаних територіальних громад. Видання друге / Дерун Т.М. / Асоціація міст України. Київ, ТОВ «Підприємство «ВІ ЕН ЕЙ», 2017. 164 с.
7. Методичні рекомендації щодо формування і реалізації прогнозних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0075858-16>.
8. Результати оцінювання управління фінансами об'єднаних територіальних громад. URL: [https://storage.decentralization.gov.ua/uploads/library/file/273/DOBRE\\_UA\\_FMA\\_Results.pdf](https://storage.decentralization.gov.ua/uploads/library/file/273/DOBRE_UA_FMA_Results.pdf).

## **ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

**Фучеджи Н.Ф.**

*студент,*

*Науковий керівник: Матюк Т.В.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Одеський національний університет*

*імені І.І. Мечникова*

### **АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ СПЕЦІАЛІСТІВ У СФЕРІ «БУХГАЛТЕРІЯ/АУДИТ»**

Професії у сфері «Бухгалтерії» завжди були актуальними та затребуваними. І це не дивно, адже багато в чому розквіт тієї чи іншої фірми безпосередньо залежало від якості роботи бухгалтера цієї організації.

Приблизно років 5–7 тому з упевненістю можна було стверджувати, що професія «Бухгалтер» завжди буде затребуваною. Особливо, якщо розглянути звіт аналітиків кар'єрного поталу [roboota.ua](http://roboota.ua), де зазначено: «Судячи з динаміки вакансій за останній рік (2015 рік) вакансії бухгалтерів подвоїлися, а ось резюме показують протилежну картину – фахівці не поспішають змінювати місце роботи» [1]. Тобто, мається на увазі, що у 2015 році кількість вакантних місць у два рази перевищувало кількість резюме за даною професією.

Але, розглянувши динаміку вакансій та резюме за офіційними даними з Державного центру зайнятості, а також з найбільш використовуваними сайтами з пошуку роботи [WORK.ua](http://WORK.ua) та [roboota.ua](http://roboota.ua) за квітень-травень 2021 року ми отримали такі результати (таблиця 1).

Таблиця 1

**Характеристика ринку за офіційними даними з веб-сайтів  
та Державного центру зайнятості з працевлаштування**

Показники	Кількість вакансій, одиниць	Загальна кількість безробітних, осіб	Дефіцит кадрів (дефіцит вакансій)	Навантаження на 1 робоче місце
«Бухгалтерія / аудит»	<i>За даними Державного центру зайнятості</i>			
	2 566	11 303	(8 737)	4,4
	<i>За даними WORK.ua</i>			
	4 918	14 194	(9 276)	2,89
	<i>За даними Robota.ua</i>			
3 963	8 807	(4 877)	2,22	

*Джерело: створено автором за даними [2; 3; 4]*

Аналіз засвідчує, що загальна кількість безробітних за категорією «Бухгалтерія/аудит» значно перевищує кількість вакантних місць, що в свою чергу призводить до дефіциту вакансій у середньому на 7 630 місць (співвідношення кількості розміщених резюме і вакансій).

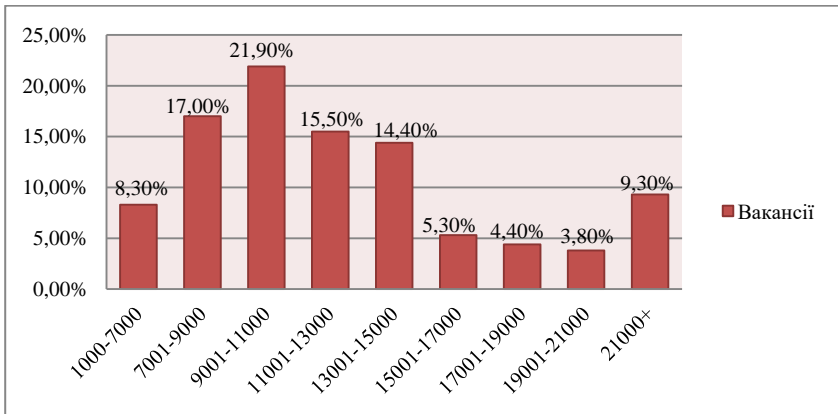
Наприклад, на одну розміщену вакансію в сфері бухгалтерії претендують більше ніж 2 (два) кандидати.

Щоб успішно конкурувати у цих видах зайнятості, спеціаліст має бути дуже добре підготовленим або володіти значним досвідом.

Найчастіше роботодавці шукають спеціалістів з вищою освітою з досвідом роботи 1–3 роки (30%), 3–6 років (45%). Досвід роботи і знання вимагаються специфічні – відповідно до сфери діяльності роботодавця. Без релевантного досвіду не готові брати спеціалістів [5].

Наразі середня заробітна плата в категорії «Бухгалтерія, аудит» в Україні, яку готові заплатити роботодавці – 12000 грн. Рисунок 1 демонструє медіану заробітних плат за даними з 13058 вакансій, розміщених на Work.ua в цій категорії за останні 3 місяці [4].





**Рис. 1. Кількість вакансій відповідно до рівня запропонованої заробітної плати**

*Джерело: розроблено автором за даними [4]*

Аналіз досвіду претендентів засвідчив, що 40% резюме належать професіоналам з досвідом роботи понад 5 років. На другому місці новачки – їх частка 31%. Найбільш популярною професією серед опублікованих резюме є «Бухгалтер», на другому місці – «Касир».

Отже, можна зробити висновок, що на ринку праці за категорією «Бухгалтерія/аудит» є певна диспропорція: надлишок робочої сили, переважання її пропозиції над попитом у 2 і більше разів. Здавалося б, при такому перенасиченні ринку компанії повинні знаходити потрібних співробітників в лічені дні або принаймні тижні. Але в дійсності вакансії залишаються вільними місяцями. Причина такої невідповідності попиту і пропозиції прихована в дефіциті висококваліфікованої робочої сили, що стає особливо помітним у період економічної кризи.

Серед шляхів подолання цієї диспропорції можна запропонувати наступне: державна політика має бути спрямована на підвищення якості освіти у сфері «Бухгалтерія / аудит», що призведе до підвищення пропозиції висококваліфікованої робочої сили; для підвищення якості трудового потенціалу та подолання дисбалансу між попитом та пропозицією робочої сили службою зайнятості мають використовувалися різні форми та методи професійного

навчання безробітних, а саме: перепідготовка, організація професійної підготовки кваліфікованих кадрів на конкретні робочі місця, навчання безробітних за індивідуальними навчальними планами та програмами, підвищення кваліфікації безробітних, у тому числі стажування безпосередньо на робочому місці; створення додаткових робочих місць, підвищення рівня ділової активності, що підвищить попит на робочу силу.

### **Список використаних джерел:**

1. Наскільки затребувана в Україні професія бухгалтер. *HR Ліга. Спільнота кадровиків і спеціалістів з управління персоналом*. URL: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=13127> (дата звернення: 7.05.2021).
2. Державний центр зайнятості: Головне. Державний центр зайнятості. URL: <https://www.dcz.gov.ua/> (дата звернення: 7.05.2021).
3. Бухгалтерія-Податки-Фінанси підприємства. *robota.ua*. URL: <https://rabota.ua/employer> (дата звернення: 7.05.2021).
4. Бухгалтерія, аудит. *Work.ua*. URL: <https://www.work.ua/ru/salary-accounting/> (дата звернення: 7.05.2021).
5. Огляд ринку праці. *gra.ua*. URL: <https://grc.ua/> (дата звернення: 7.05.2021).

## **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

**Кінзерська Н.В.**

*аспірантка,*

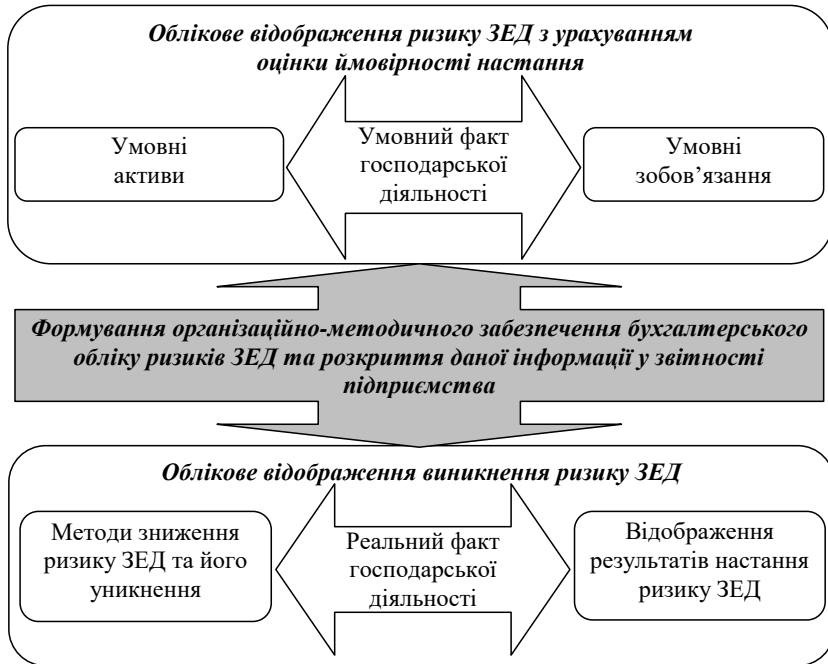
*Національна академія статистики, обліку та аудиту*

### **МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ В УМОВАХ РИЗИКУ**

Забезпечення ефективного здійснення зовнішньоекономічних операцій, мінімізація наслідків настання ризиків зовнішньоекономічної діяльності (далі – ризики ЗЕД), розробка дієвої системи управління ними базується на детальному опрацюванні організаційно-методичного забезпечення бухгалтерського обліку зовнішньоекономічних операцій в умовах невизначеності. На рахунках бухгалтерського обліку повинні відображатися факти господарської діяльності, здійснені в умовах невизначеності, що суттєво впливають на складові майна, доходів та витрат підприємства або ймовірність виникнення яких в майбутньому є високою. Організаційно-методичне забезпечення системи бухгалтерського обліку зовнішньоекономічних операцій в умовах ризику повинно формуватися на основі інтеграції облікового відображення умовних фактів господарської діяльності та реальних фактів господарського життя, які виникають на різних стадіях ідентифікації та впливу ризиків ЗЕД на здійснення зовнішньоекономічної операції.

Ризики ЗЕД, щодо яких існує середній рівень ймовірності настання та зона незначного або допустимого ризику, а також наслідки їх настання повинні відображатись на позабалансовому обліку у складі умовних активів та умовних зобов'язань. Такі ризики ЗЕД повинні перебувати в зоні постійного моніторингу з метою подальшої оцінки зростання ймовірності їх виникнення та розширення зони впливу. Для облікового відображення таких ризиків

доречно використовувати субрахунки 041 «Умовні активи», 042 «Умовні зобов'язання» (рис. 1).



**Рис. 1. Облікове забезпечення відображення зовнішньоекономічних операцій в умовах ризику**

Підтримуємо думку Кузьмінського Ю.А., Воронової М.О., що «у всіх інших випадках, коли рівень ризику не здається високим і не надає можливості відображати в обліку як теперішні події факти господарського життя з невизначеними наслідками (умовні факти), щодо яких підприємство має або не має зобов'язання перед іншими особами, необхідно вести мову про можливість передбачення і проведення заходів щодо управління ризиками з середнім рівнем прояву (зменшення, прийняття, розділення, уникнення), пояснюючи його у примітках фінансової звітності» [2, с. 5].

У випадку, якщо ймовірність настання ризику ЗЕД є високою (в межах від 50–100%), зона ризику ЗЕД є критичною або

катастрофічною, слід здійснювати одночасне облікове відображення суми умовних активів та умовних зобов'язань на позабалансових рахунках. Крім того, у даному випадку, суб'єкт господарювання може визнати забезпечення на ту частину умовного зобов'язання за відповідним ризиком ЗЕД, для якої ймовірним є вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди. В даному випадку це є зона оптимізації ризику, яка передбачає використання методу самострахування ризику. В даному випадку рахунок 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» варто доповнити субрахунком 479 «Забезпечення витрат і платежів, зумовлених наслідками впливу ризиків ЗЕД». Запропонований методологічний підхід до відображення ризиків ЗЕД залежно від ймовірності їх настання наведено на рис. 2.



**Рис. 2. Методичне забезпечення бухгалтерського обліку ризиків ЗЕД як умовних фактів господарської діяльності**

Визнання й оцінка ризиків ЗЕД відповідно до запропонованого методичного підходу базується на основі критичної оцінки ймовірності настання та рівня впливу кожного окремого ризику ЗЕД. Погоджуємось з І.М. Вигівською, що «з метою управління ризиками в системі бухгалтерського обліку повинні відображатися факти господарської діяльності здійснені в умовах невизначеності, що чинять суттєвий вплив на капітал підприємства, характеризуються своєю повторюваністю (передбачуваністю), а, отже, можуть бути достовірно оцінені чи виміряні.» [1, с. 92].

Запропонований методичний підхід дозволяє акумулювати інформацію про ймовірні наслідки виникнення ризиків в процесі здійснення зовнішньоекономічних операцій, в тому числі щодо ризиків, які характеризуються меншим рівнем ймовірності настання та допустимим рівнем впливу. Розкриття зазначеної інформації у примітках до фінансової звітності дозволяє надати достовірну та повну інформацію щодо особливостей здійснення зовнішньоекономічних операцій в умовах ризику суб'єктом господарювання. Зазначені вище методичні положення облікового відображення зовнішньоекономічних операцій в умовах ризику з урахуванням методів зниження його рівня, дозволяє акумулювати інформацію про формування та вплив кожного окремого ідентифікованого виду ризику ЗЕД на фінансові результати діяльності підприємства.

### **Список використаних джерел:**

1. Гнилицька Л.В. Інформаційне забезпечення ризиками підприємницької діяльності: обліковий аспект. *Економічні інновації*. 2014. Вип. № 57. С. 88–100.
2. Кузьмінський Ю.А., Воронова М.О. Бухгалтерський (фінансовий) облік ризиків як фактів господарського життя з невизначеними наслідками. *Науково-практичне видання «Незалежний аудитор»*. 2016. № 17 (III). С. 2–6.

**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 невиконанням 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, Siri 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-dostat-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-karantynu-653/>

**Сидоренко О.В.**

*студент;*

**Костюченко В.М.**

*доктор економічних наук, професор,*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

## **ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**

Протягом останніх років розвиток інформаційних технологій у світовій економіці йде шаленими темпами. У сучасних умовах господарювання майже неможливо уявити будь-який обліковий процес, який би не використовував комп'ютерної техніки та засобів автоматизації. Безумовно, ведення бухгалтерського обліку «вручну» є не тільки застарілим та малоефективним методом, але і безперспективним. В умовах сьогодення високорозвинені країни чітко слідують курсу на діджиталізацію, де частка традиційної економіки зменшується. Безумовними лідерами з розвитку діджиталізації є: Японія, Нова Зеландія, Сінгапур, Велика Британія [1]. Ці країни взяли курс на цифровізацію всіх сфер економіки, в тому числі і бухгалтерського обліку. Україна ж, в цьому питанні дещо

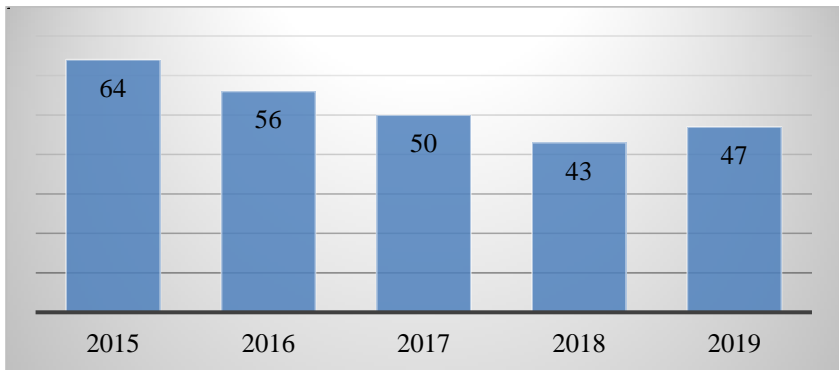
відстає та має певні актуальні проблеми. Серед таких проблем можна виділити:

1) недосконало розроблена методологія автоматизованої форми бухгалтерського обліку, а алгоритми з використання відповідного програмного забезпечення є досить складним, а підказки від розробників іноді можуть бути недієвими;

2) перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності зумовив необхідність модернізації програмних продуктів під нововведені стандарти ведення обліку;

3) значна частина підприємств не здатні забезпечити надійність зберігання цифрових даних, оскільки інформація є одним із стратегічних ресурсів суб'єкту господарювання та набуває все більшої значущості в процесі його діяльності.

Але, попри зазначені проблеми, відповідно до статистичних даних, які наведені на рис. 1, можна зазначити, що в глобальному рейтингу (в балах) за рівнем інноваційного розвитку в період 2015–2019 роки Україна дещо покращила свої показники в 2019 році, в порівнянні зі спадом в 2015–2018 роках.



**Рис. 1. Рівень розвитку інновацій в Україні [2]**

Але, в 2019 році Україна дещо знизилась в рейтингу, при цьому залишаючись в категорії Lowermiddle income, тобто такою, що має великі перспективи щодо подальшого рівня розвитку. Тобто існують великі перспективи щодо діджиталізації обліку на підприємствах та

можливості цифровізації економіки в цілому. При цьому, станом на кінець 2020 року далеко не всі підприємства мають доступ до мережі інтернет. Адже 99,2% підприємств в Україні мають доступ до мережі інтернет, а 97,3% використовують комп'ютери в процесі своєї діяльності, що не дає змогу цілком впровадити автоматизований облік з використанням сучасних програмних забезпечень. Загалом, бухгалтерський облік можна автоматизувати приблизно на 90% [3]. Але повністю автоматизований облік з одного боку, призведе до значного скорочення робочих місць, а з іншого – дасть волю новим можливостям та прагненням бухгалтерів посилювати свої професійні компетенції.

Всесвітня пандемія стала каталізатором для прискорення діджиталізації бухгалтерських процесів, адже значна кількість процесів та комунікацій в організаціях, установах та підприємствах переходять в режим online. Основне, на що слід звернути увагу в процесі становлення діджиталізації на даний момент: розширення використання програм електронного документообігу, наприклад, FossDoc, М.e.doc тощо; збільшення ефективності дистанційної роботи за рахунок вдосконалення матеріально-технічного та програмного забезпечення в організаціях; використання хмарних середовищ для зберігання та передачі стратегічно важливої інформації та підвищення «цифрових» компетенцій бухгалтерських працівників.

### **Список використаних джерел:**

1. Діджиталізація – це лише початок». URL: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ek>.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Плікус І.Й., Осадча О.О., Жукова Т.А. Розвиток професії «бухгалтер» в умовах цифрової адженди: емпіричні дослідження щодо майбутнього професії. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 29. С. 589–594.

**Удод А.В.**

*студент,*

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет  
імені Вадима Гетьмана»*

## **АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ**

Стрімкі темпи розвитку економіки, жорсткі умови конкуренції вимагають від суб'єкта господарювання гнучкості, достатнього запасу грошових коштів та уміння швидко пристосовуватися до нових вимог ринку. Прибуток підприємства виступає власним джерелом формування фінансових ресурсів, забезпечує безперервність процесу виробництва та створює умови для подальшого розвитку бізнесу та економіки в цілому. Тому за сучасних умов ведення бізнес велика увага приділяється прибутку та методам впливу на прибутковість підприємства.

Прибутковість виступає як складна економічна категорія, що поєднує в собі як вже отримані фінансові результати діяльності, так і можливість отримання прибутку в майбутньому. Даний показник в комплексі демонструє ефективність використання підприємством його матеріальних, грошових та трудових ресурсів.

Для досягнення високого рівня прибутковості потрібно враховувати усі фактори, як зовнішніх так і внутрішніх, що здійснюють вплив на розвиток суб'єкта господарювання. Вплив даних факторів визначають за допомогою факторного аналізу, який комплексно досліджує та вимірює вплив факторів на величину результативного показника.

До внутрішніх факторів впливу на фінансовий результат підприємства, які залежать від його діяльності, відносять обсяг діяльності суб'єкта господарювання, рівень ефективності використання ресурсів, стан матеріально-технічної бази підприємства, продуктивність праці, обсяг доходів та витрат, цінову політику та асортимент товарів, робіт чи послуг підприємства [1].

Зовнішні фактори, що впливають на прибутковість, не залежать від діяльності підприємства. До них відносять державну політику, щодо регулювання господарської діяльності, політичні та економічні фактори, кон'юнктура ринку, конкуренцію, інфляцію, систему оподаткування, облікову ставку за користування кредитними та рівень цін на виробничі ресурси [1].

Саме дані фактори здійснюють значний вплив на прибутковість, тому їх зазвичай розглядають одночасно як загрози, так і можливості для суб'єкта господарювання, а їх вже позитивний чи негативний характер залежить від обраної стратегії ведення бізнесу та ефективності управління на підприємстві [1].

Найпоширеніші методи аналізу впливу факторів на величину прибутку наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Методи аналізу впливу факторів  
на величину прибутку підприємства**

№	Метод	Характеристика
1	Ланцюгових підстановок	Даний метод представляє поступову зміну базисного показника в обсязі результативного показника на фактичний. Дане порівняння дозволяє визначити обсяг впливу окремого фактора на результативний показник.
2	Абсолютних різниць	За даним методом величина впливу факторів розраховується шляхом перемноження абсолютного приросту досліджених факторів на їх базову величину, яка розташована праворуч від них у моделі, і на фактичну величину, яка розташована по ліву сторону від них.
3	Відносних різниць	Під час даного методу використовуються відносні відхилення фактичного показника у звітному періоді від базового періоду. Зміна факторних показників розраховується у відсотках відносно бази порівняння.
4	Інтегрування	Даний метод дає можливість отримувати точніші результати від аналізу впливу факторів у порівнянні з іншими методами. Адже додатковий приріст результативного показника від взаємодій факторів поділяється порівну між ними.

*Джерело: [2, с. 70]*



Представлені методи мають різні способи розрахунку, проте отримані результати є однаковими, оскільки застосовується єдиний принцип. Під час вибору методу розрахунку слід враховувати завдання та мету аналізу. Факторний аналіз дозволяє отримати достовірні дані про вплив окремих факторів на величину прибутку [2, с. 7].

Аналіз даних державної служби статистики за останні п'ять років показує досить негативну динаміку розміру прибутковості великих та середніх українських підприємств, також спостерігається збільшення частки збиткових підприємств рис. 1.



**Рис. 1. Частка збиткових підприємств в економіці України**

*Джерело: складено на основі власних розрахунків за даними [3]*

Дане дослідження показує актуальність дослідження факторів впливу на прибутковість підприємств, адже у 2020 році частка збиткових підприємств складала майже 36%.

Пошук невикористаних можливостей збільшення прибутковості (резерву збільшення прибутку), забезпечує постійне та безперервне зростання прибутковості підприємства. Резерви збільшення прибутку визначають на усіх етапах планування господарської

діяльності, а саме на етапі виробництва та реалізації продукції, робіт чи послуг [1].

Збільшення резервів прибутковості відбувається шляхом зростання обсягів виробництва, зменшення витрат на виробництво та реалізацію, економічного використання сировини та матеріалів, раціонального використання грошових коштів, використання сучасного обладнання, яке пришвидшить процеси виробництва [2, с. 71].

Виокремлюють три етапи пошуку резервів:

1. На аналітичному етапі відбувається пошук резерві і кількісна їх оцінка.

2. Організаційний етап, який передбачає запровадження на технічному, економічному та соціальному рівнях заходів щодо використання резервів.

3. Функціональний етап забезпечує реалізацію прийнятих заходів щодо збільшення прибутків на практиці [2, с. 71].

Оскільки прибуток підприємства залежить від обсягу доходів та витрат, то його збільшення можна отримати шляхом зменшення виробничих витрат або збільшення обсягу доходу від реалізації продукції, товарі робіт чи послуг. Тому важливо правильно організувати цінову політику та запровадити оптимальний рівень виробництва.

Найважливішою складовою величини прибутку суб'єкта господарювання є дохід від реалізації товарі, робіт чи послуг. Між прибутком та доходом від реалізаціє прослідковується пряма залежність, тобто зі збільшенням обсягів реалізації, збільшується прибуток і навпаки. До факторів впливу на прибуток від реалізації можна віднести зміни обсягів реалізації, зміни в асортименті продукції і її собівартості, зміни в ціні, зміни в чисельності працівників [4, с. 105].

Наступним важливим внутрішнім фактором виступає собівартість продукції, робіт чи послуг. Між прибутком підприємства та собівартістю є зворотній зв'язок, тобто зменшення собівартості призводить до збільшення величини прибутку. Саме економічне використання ресурсів дає можливість знизити собівартість продукції. Під час аналізу собівартості важливо дослідити причини

збільшення чи зменшення її величини аби запровадити заходи щодо зменшення виробничих витрат [4, с. 105].

Іншим фактором від якого залежить прибутковість є ціна. Ціну як фактор впливу на прибуток відносять одночасно до внутрішніх і зовнішніх факторів. Коли ціна на продукцію залежить від конкурентоспроможності товару, а також від величини попиту і пропозиції на даний товар, то вона виступає внутрішнім фактором і контролюється підприємством. Існують товари ціни на які визначає держава, при цьому підприємство не може вплинути на її величину, то за таких умов ціну відносять до зовнішніх факторів [4, с. 105].

Важливо покращувати політику ціноутворення, адже збільшення обсягів реалізації не призводить до зростання прибутку, коли прибутковість на одиницю продукції буде низькою. У цьому випадку потрібно підвищувати ціни на продукцію та знижувати витрати. У результаті отримаємо зменшення обсягів реалізації проте це компенсується підвищеною ціною [4, с. 105].

Структура виробленої продукції на підприємстві також впливає на рівень прибутку. Тобто низький рівень рентабельності продукції зменшує прибутковість, тому важливо вводити у виробництво нові види продукції.

Резервом зростання прибутковості є забезпечення високої якості продукції. Тому наступним фактором, який впливає на прибуток є забезпечення оновлення матеріально-технічної бази на підприємстві. Модернізація обладнання та устаткування дає можливість скоротити трудові ресурси та оптимізувати економічні показники діяльності [4, с. 105].

Таким чином, головними факторами збільшення прибутку є зростання обсягу реалізації, зменшення рівня собівартості, шляхом мінімізації та оптимізації виробничих витрат, запровадження нового виду продукції, розробка ефективної цінової політики, модернізації матеріально-технічної бази, запровадження управлінського обліку та ефективного використання наявного потенціалу підприємства.

### Список використаних джерел:

1. Гречко А.В., Мельнікова О.М. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку. *Ефективна економіка*. 2017. № 11.
2. Склярчук І. Теоретичні аспекти факторного аналізу прибутку. *Економіка. Вісник КНУ імені Тараса Шевченка*. 2011. № 130.
3. Міністерство фінансів України. URL: <http://minfin.com.ua/>
4. Тюленева Ю.В., Ренкас С.В. Фактори впливу на прибуток підприємств та напрями підвищення прибутковості. *Підприємництво та інновації*. 2017. № 3.

**Шудра К.А.**

*студент,*

*Науковий керівник: Задніпровський О.Г.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

### **БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ІНЖИНІРИНГ**

Кожне підприємство, організація чи компанія хоче вести успішну діяльність і для цього потрібно запроваджувати цікаві бізнес проекти та мати інформаційну підтримку, яка буде забезпечувати підвищення вартості бізнесу та ефективності його діяльності. У наш час для підвищення прибутків і покращення економічної ситуації на підприємстві використовують безліч нових способів, ідей, методів, які виступають ефективним засобом для прогнозування дій, які можуть розвинути бізнес. Одним з таких способів побудови дієвої системи бухгалтерського обліку на підприємстві є бухгалтерський інжиніринг [1].

Бухгалтерський інжиніринг досить нове поняття і з'явилося на початку нашого століття та дуже швидко себе зарекомендувало в розвинутих країнах. Інжиніринг – це набір методів та прийомів для проектування діяльності підприємства [1]. Що стосується бухгалтерського інжинірингу – це сукупність управлінських дій, спрямована на забезпечення відповідності господарської діяльності

підприємства вимогам, які забезпечують інше бухгалтерське відображення, що відповідає обраній стратегії та цілям менеджменту. В даному випадку поняття «бухгалтерський» означає не суб'єкта його реалізації, а характеризує основну ціль його здійснення, що полягає у досягненні таких показників господарської діяльності, які дозволяють застосовувати стосовно них нові можливі варіанти оцінки або бухгалтерського відображення. Суб'єктами здійснення бухгалтерського інжинірингу є менеджери підприємства різних рівнів, які володіють інформацією про відповідні облікові параметри, яких слід досягти при його застосуванні [2].

Основна унікальність бухгалтерського інжинірингу у можливості створення багатоваріантних моделей, які є сценаріями можливих майбутніх подій організації, орієнтованих на ближню і віддалену перспективу. Ідея основного механізму бухгалтерського інжинірингу (система інструментів бухгалтерського інжинірингу) належить У. Патону, котрий запропонував відоме рівняння власності:  $A = K$ , де  $A$  – активи, які показують власні вільні грошові кошти, а  $K$  – капітал у вигляді показника чистих пасивів, які показують зобов'язання власника [3]. Бухгалтерський інжиніринг дозволяє творчо удосконалювати систему фінансового обліку, тобто застосувати такі методи, допоможуть прийняти раціональне управлінське рішення на розвинутому підприємстві. Ключовими моментами розвитку бухгалтерського інжинірингу можна вважати:

- новий погляд на облікові знання, а саме облік і управління резервною системою, ризиками, інтелектуальним капіталом;
- комп'ютеризація облікових процесів.

Визначальною економічною передумовою для широкого використання інжинірингу в бухгалтерському обліку стала саме комп'ютеризація облікових процедур, поява баз даних та власних комп'ютерів, адже без надійності роботи комп'ютерної техніки розробка системи інжинірингового обліку була б дуже коштовним і трудомістким проектом, реалізацією якого б могли б займатися лише великі компанії, а ефект від його використання був би незначним через «вузькість» інформаційних потоків. На сьогодні використання бухгалтерського інжинірингу значно поширилося через побудову стратегічно орієнтованих та управлінських облікових систем.

Значна увага науковцями направлена на дослідження теоретико-методологічних засад його використання в обліковій практиці та аналізу розвитку системи інструментів бухгалтерського інжинірингу, яке використовується в стратегічному, фінансовому та управлінському обліку. Головною особливістю інструментів бухгалтерського інжинірингу є складання бухгалтерських проводок за укрупненими агрегатами, якими можуть бути розділи бухгалтерського балансу, структурованого плану рахунків та інших видів балансів для того, щоб акцентувати більше уваги на агрегованих і дезагрегованих показниках вартості власного капіталу, що дозволить істотно скоротити кількість облікових записів і розробляти автоматизовані варіанти похідних балансів за обраними напрямками обліку [4, с. 218].

Отже, бухгалтерський інжиніринг є одним із засобів, який можна використовуватися для побудови стратегічно орієнтованої системи фінансового обліку, оскільки дозволяє розробити нову інформаційну технологію для формування облікової інформації, яка дозволить забезпечити процес формування, розробки, реалізації і контролю стратегії підприємства. Стрімке використання бухгалтерського інжинірингу розвиває та змінює систему обліку, а саме: спрощує використання систем початкових та кінцевих бухгалтерських агрегатів, дозволяє організувати облік інтелектуального капіталу та показує багатогранність балансу й необхідність його трансформувати для деталізації, а також допомагає приймати раціональні управлінські рішення.

### **Список використаних джерел:**

1. Мосійчук А.М. Концепція бухгалтерського інжинірингу: теоретичні та методологічні засади. *Бухгалтерський облік*. 2015. № 4. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/04/90.pdf>.
2. Садовська І.Б. Бухгалтерський інжиніринг у системі формування облікової інформації. *Бухгалтерський облік та аудит*. 2017. № 3 URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/150.pdf>.
3. Лесняк В.В. Інструментарій стратегічного обліку. *Актуальні питання сучасної економічної науки*. 2015. № 6. С. 83–85.
4. Жук В.М. Бухгалтерський інжиніринг. *Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці*. 2018. Випуск 2. С. 218–222.

## **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 відображатиметься 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. *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». Тернопіль, 2000. 20 с.

**Юрків Р.Р.**

*аспірант,*

*Науковий керівник: Крупка М.І.*

*доктор економічних наук, професор,*

*Львівський національний університет імені Івана Франка*

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Постпандемічне відновлення національної економіки України та подолання наслідків кризи сьогодні є однією із ключових проблем, вирішення якої значною мірою обумовлене наявністю фінансових ресурсів. У цьому контексті актуалізується необхідність концептуалізації теоретичних засад формування й використання фінансового потенціалу малого бізнесу як основи підприємницьких ініціатив та рушійною сили модернізації моделей ведення підприємницької діяльності в країні.

Систематизуємо ключові підходи у науковій літературі до тлумачення потенціалу та власне фінансового потенціалу. Зокрема, потрібно зауважити, що у адміністративній системі потенціал досліджувався як сукупність накопичених ресурсів та використаних і невикористаних потенційних можливостей у сфері виробництва матеріальних благ та послуг з метою найбільш повного задоволення потреб суспільства. Потенціал було детерміновано як засоби, запаси, джерела, що є у наявності і які можуть бути мобілізовані й використані для досягнення цілей, реалізації плану, розв'язання завдання, а також, як можливості особи, суспільства, держави [6]. Тобто акцентовано уже не тільки на ресурсах, а, що важливо,

і на можливостях їх використання у конкретних реаліях ринку й конкуренції.

Відзначимо, що інколи фінансовий потенціал на макрорівні розглядається у його зв'язку із економічним потенціалом як фінансово-економічний, тобто сукупність потенціалів, що забезпечує розвиток підприємства. Дискусійним є ототожнення понять «фінансовий» і «податковий» потенціал. На наш погляд, вони принципово різні, зокрема фінансовий потенціал за змістовим сутнісним наповненням є значно ширшим, ніж податковий.

Водночас низка наукових пошуків учених орієнтована на вивчення потенціалу як показника оцінки підприємства і його фінансової діяльності, де фінансовий потенціал є складовою економічного поряд із такими елементами як інвестиційний, інноваційний, науково-технічний, управлінський, маркетинговий, трудовий, інфраструктурний, інформаційний та потенціал організаційної структури управління [5, с. 14–19]. У цьому контексті фінансовий потенціал у тлумачиться як обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для забезпечення поточних і перспективних витрат суб'єкта господарювання [5, с. 16]. Такі ресурси задіяні у виробничо-господарській діяльності та фінансуванні підприємства.

Дещо схожим до наведеного є підхід до трактування фінансового потенціалу підприємства як сукупності фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нагромадження економічного потенціалу з метою максимізації прибутку. При цьому виокремлюють: наявний потенціал – відображає можливості підприємства щодо досягнення цілей, тобто величину фінансових ресурсів на конкретну дату; прихований – активи, які не приносять вигоди у даному періоді, однак високою є ймовірність щодо одержання за їх рахунок прибутків у майбутньому.

Окремими вченими пропонується підхід, що передбачає вивчення структури потенціалу промислового підприємства, де разом із ринковою та виробничою складовою виділяють фінансовий потенціал – потенційні фінансові показники виробництва (прибутковості, ліквідності; потенційні інвестиційні можливості) [2]. Це тлумачення порівняно вузьке, так як фінансовий потенціал

зводиться до набору кількісних оціночних показників. Водночас інколи у фінансовій літературі використовують і надміру розширене тлумачення – система відносин на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату [7, с. 57].

Можна стверджувати, що у сучасній науці немає єдності щодо визначення поняття «фінансовий потенціал» на мікрорівні та практично відсутні підходи до тлумачення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності як єдиного поняття. Зокрема, економісти розглядають «фінансовий потенціал інвестування» як здатність держави, зокрема. її економіки, господарських комплексів, галузей і підприємств здійснювати інвестиції у створення різноманітних фондів грошових засобів, включаючи централізовані і децентралізовані, і використовувати їх з метою досягнення поставлених завдань та забезпечення умов для відтворення національного господарства [3]. У даному контексті простежується взаємозв'язок між фінансовими ресурсами і фінансовим потенціалом, при якому перші є складовою потенціалу і, фактично, основою його формування.

Систематизація наукових здобутків дала підстави зробити висновок про використання по суті двох базових концепцій тлумачення економічної сутності фінансового потенціалу – кількісної та якісної. Перша передбачає розгляд потенціалу як сукупності фінансових ресурсів. При якій робиться акцент на здатності, можливості використання ресурсів. Більшість досліджень, що підтверджують і уже наведені, ґрунтується на кількісному підході. Тому конкретизуємо підходи до трактування фінансових ресурсів у вітчизняній науці. Наприклад, С. Юрій тлумачить фінансові ресурси як грошові фонди, які створюються у процесі розподілу й використання валового внутрішнього продукту за певний період часу [6, с. 28]. А скажімо К. Павлюк розглядуване поняття детермінує як грошові нагромадження і доходи, які створюються у процесі розподілу й перерозподілу ВВП й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення й задоволення інших суспільних потреб [4, с. 24]. Якщо розглядати фінансові ресурси на рівні підприємств, то їх економічний зміст зводиться до розуміння, як суми власних та позикових ресурсів.

Фінансовий капітал, як сукупність ресурсів, є передумовою забезпечення фінансової діяльності суб'єктів господарювання. Тобто зрозуміло, що дотримуючись ресурсної концепції, оцінити фінансовий потенціал неважко, але втрачається певна частина економічного змісту поняття, оскільки набір ресурсів не у повній мірі відображає сутність потенціалу. Навіть максимальне акумулювання ресурсів не є запорукою їх ефективного використання. Однак для проведення аналітичної оцінки у цьому контексті будемо додержуватись позиції, що фінансові ресурси є пасивом та поділятимемо їх на власні і позичені, оскільки залучені є частиною власних або позичених. Не відкидаємо і якісного підходу, наголошуючи на необхідності їх поєднання. Водночас, згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність» остання – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави (інвесторів) щодо реалізації інвестицій. Інвестиціями, у відповідності до закону, вважаються всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [8].

Таким чином фінансові ресурси, які використовуються у інвестиційній діяльності, формують основу фінансового потенціалу такої діяльності. В економічній літературі, як уже наголошувалось, «фінансовий потенціал інвестиційної діяльності» як єдине поняття практично не зустрічається. Відтак, на нашу думку, фінансовий потенціал інвестиційної діяльності підприємства можна визначити як фінансові можливості забезпечення інвестування, що визначаються обсягом власних й позикових фінансових ресурсів інвестиційного спрямування та ефективністю їх використання. Це тлумачення можна застосовувати і щодо малих підприємств.

Отже, сформульоване теоретичне обґрунтування сутності фінансового потенціалу інвестиційної діяльності є науковим підґрунтям для його дослідження у національній економіці України. При цьому важливим є продовження наукових розвідок в частині формування на основі окреслених теоретичних засад стратегічних напрямів державної політики стимулювання нагромадження фінансового потенціалу власних малих підприємств. На наш погляд, акцент на малий бізнес необхідних в Україні, зважаючи на дещо спотворенні

конкурентні засади розвитку національної економіки, її олігархічну структуру та дефіцит ресурсів на мікрорівні. Водночас такий фінансовий потенціал першочергово повинен спрямовуватись на модернізацію виробництв, адаптацію до нових стандартів надання послуг й розширення асортименту продуктів у різних сегментах національного та глобального ринків.

### Список використаних джерел:

1. Дропа Я.Б. *Фінансові ресурси* розвитку національної економіки України : *монографія*. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2017. 425 с.
2. Мерзликина Г.С. Оценка экономической состоятельности предприятия : монография. Харьков : ХНЕУ, 2013. 331 с.
3. Олейник П.В. Формирование финансового потенциала инвестирования экономики региона. *Финансовая экономика*. 2019. № 1. С. 44–56.
4. Павлюк К.В. Фінансові ресурси держави : монографія. Київ : НІОС, 2002. 424 с.
5. Федонін О.С. Потенціал підприємства : формування та оцінка: монографія. Київ : КНЕУ, 2016. 316 с.
6. Фінанси : навч. посіб. / за ред. С.І. Юрія. Тернопіль : Карт-бланш, 2012. 343 с.
7. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки. *Фінанси України*. 2018. № 5. С. 55–64.
8. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560 – XII. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>.

## **ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА**

**Білявська О.Б.**

*здобувач,*

*Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка*

### **ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ АВТОНОМІЇ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ**

Вища освіта є важливою домінантою економічного зростання, що ставить перед собою завдання – забезпечити високий рівень темпів розвитку вищої освіти в умовах ринкової економіки. Як показує досвід розвинених країн, досягти поставленої мети можливо лише на умовах інноваційного розвитку. Це зумовлює формування нової парадигми переходу від надмірно централізованої, адміністративно-керованої системи до нової, заснованої на інституційному підході, орієнтованій на децентралізацію управління та створення фінансової автономії.

Діалектика відносин закладів вищої освіти (далі – ЗВО) і держави досить складна та суперечлива, оскільки між ними відбувається своєрідний поділ організаційно-управлінських функцій. Відповідно, ЗВО як суб'єкти публічного права, функціонують в інституційних рамках, визначених державою.

У сучасних умовах автономія ЗВО хоч і регламентована законодавчо, проте, ще не повною мірою може бути практично реалізована, оскільки виникла ситуація, коли держава, надмірним втручанням у діяльність ЗВО, окрім власних функцій, перебирає на себе ще й функції притаманні виконавчим органам ЗВО (вченим радам, керівному складу, органам студентського самоврядування), змушуючи їх підпорядковуватися централізовано визначеним державним рішенням.

Разом з тим, автономія ЗВО дозволяє гармонійно поєднати приватні і публічні інтереси з метою забезпечення реалізації права людини на вищу освіту. У цьому зв'язку назріла інституційна трансформація взаємовідносин між центром державного управління у сфері вищої освіти – Міністерством освіти і науки та закладами вищої освіти.

Метою таких трансформацій має стати перехід до розвитку закладів вищої освіти орієнтованих на стабільний інноваційний розвиток та конкурентоспроможність не тільки на національному, а й на міжнародному рівні. Таке амбітне завдання повинно не тільки формувати пропозицію, а й забезпечити високий рівень якості надання послуг для задоволення попиту зовнішніх ринків, посилити міжнародну співпрацю та підвищити рівень інтернаціоналізації вищої освіти в Україні.

Для конкретизації цілей та завдань, що стоять перед ЗВО України необхідне чітке розуміння загальноосвітніх тенденцій розвитку вищої освіти у пост COVID-ний період [3], серед яких варто враховувати:

- особливі умови глобалізації – обмеженість авіаперевезень, тотальне персональне дистанціювання, вакцинацію;
- інтенсивну інтернаціоналізацію та діджиталізацію усіх сфер життя;
- швидкий перехід від індустріальної до смарт-економіки, заснованої на інноваційних технологіях;
- засади Болонського процесу – міжнародну інтеграцію, уніфікацію та стандартизацію рівнів освіти й класифікації спеціальностей, кредитний підхід до побудови навчальних планів, модульну систему викладання навчальних дисциплін;
- розмежування повноважень між державними цілями у галузі вищої освіти та приватним розвитком ЗВО.

Так, за останнє десятиліття вже здійснено чимало інституційних перетворень як на законодавчому так і на організаційно-методичному та методологічному рівнях. Зокрема, перелічені фактори, частково враховані у Законі України «Про вищу освіту» [1], де відзначено необхідність сприяння державою розвитку закладів вищої освіти як центрів незалежної думки. Основними принципами державної



політики у сфері вищої освіти [1], окрім інших, є державна підтримка підготовки фахівців з вищою освітою для пріоритетних галузей економічної діяльності, напрямів фундаментальних і прикладних наукових досліджень, науково-педагогічної, мистецької та педагогічної діяльності; державної підтримки освітньої, наукової, науково-технічної, мистецької та інноваційної діяльності ЗВО, академій, інститутів, коледжів, зокрема шляхом надання пільг із сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів закладам вищої освіти, що провадять таку діяльність.

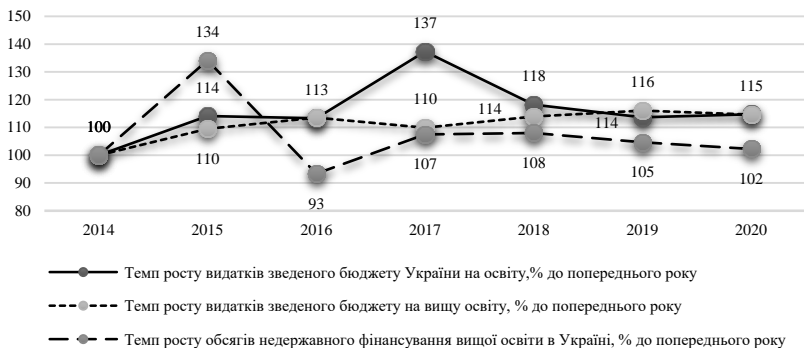
При цьому, формування і реалізація державної політики у сфері вищої освіти забезпечуються шляхом: гармонійної взаємодії національних систем освіти, науки, мистецтва, бізнесу та держави з метою забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку держави; розвитку автономії закладів вищої освіти та академічної свободи учасників освітнього процесу [1].

В інституційному та правовому полі поняття автономії закладу освіти, визначено достатньо чітко, як «право суб'єкта освітньої діяльності на самоврядування, яке полягає в його самостійності, незалежності та відповідальності у прийнятті рішень щодо академічних (освітніх), організаційних, фінансових, кадрових та інших питань діяльності, що провадиться в порядку та межах, визначених законом» [2]. Для ЗВО поняття автономії визначено в Законі України «Про вищу освіту» [1], як «самостійність, незалежність і відповідальність закладу вищої освіти у прийнятті рішень стосовно розвитку академічних свобод, організації освітнього процесу, наукових досліджень, внутрішнього управління, економічної та іншої діяльності, самостійного добору і розстановки кадрів у межах, встановлених цим Законом».

Тож, автономія ЗВО зумовлює необхідність високого рівня самоорганізації та саморегулювання, прозорості, відкритості та публічності відображення усіх процесів та результатів діяльності перед суспільством, з урахуванням потреб особи, інтересів держави, територіальних громад і роботодавців.

Фінансування ЗВО в умовах автономії, повинно забезпечити розширення джерел акумулювання коштів і, в першу чергу, завдяки розширенню джерел недержавного фінансування шляхом активізації

залучення приватних інвестицій, з тим, щоб подолати негативну тенденцію, що склалася через скорочення обсягів недержавного фінансування у ЗВО (рис. 1). Сучасні підходи до фінансової автономії ЗВО у розвинених країнах вирізняються високим рівнем диверсифікації і, в першу чергу, шляхом розвитку різних форм гібридного фінансування, що представляють собою мультиваріантне поєднання фінансових джерел державного та приватного секторів.



**Рис. 1. Темпи росту витраток зведеного бюджету на освіту, вищу освіту та обсягів недержавного фінансування вищої освіти, у % до попереднього року**

*Джерело: власна розробка автора*

Фінансова автономія ЗВО реалізується на основі гармонізації державного та приватного фінансування, шляхом створенні гібридних моделей, за умови залучення коштів із різних джерел: державного та місцевих бюджетів; бізнесу; домогосподарств; самофінансування. При цьому залучення коштів повинно здійснюватися через інструменти фінансового ринку: облігаційні позики, цільові та строкові кредити.

Такий підхід змусить ЗВО більш раціонально використовувати наявні матеріальні, трудові та фінансові ресурси, переглянути та оптимізувати систему оплати праці, комерціалізувати наукові та науково-технічні розробки, більш активно залучати гранти та міжнародну-технічну допомогу для розвитку пріоритетних напрямків

в галузі освіти та науки, стимулювати розвиток фундаментальної науки.

Розбудова фінансової автономії ЗВО передбачає створення фонду сталого розвитку (ендаумент-фонду), за рахунок благодійних внесків меценатів. Кошти такого фонду використовуються не самим ЗВО, а передаються у розпорядження спеціалізованим компаніями з управління активами. Доходи отримані від інвестування коштів фонду використовуються для розвитку університету. Практика створення ендаумент-фондів на базі ЗВО надзвичайно розповсюджена в країнах з розвиненим фінансовим ринком, оскільки дозволяє забезпечити сталий розвиток ЗВО у довгостроковій перспективі.

Таким чином, трансформації у сфері вищої освіти, спрямовані на розвиток фінансової автономії ЗВО повинні передбачати можливість створення різноманітних форм гібридного фінансування, що дозволить залежно від стану розвитку економіки та потреб ЗВО, акумулювати необхідний обсяг фінансування із державного та приватного секторів, забезпечити фінансову стабільність ЗВО у довгостроковій перспективі, сприятиме формуванню умов для розвитку конкурентоспроможності українських ЗВО на міжнародному ринку та формуватиме засади безпекового середовища для протидії глобальним викликам.

### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 №1556-VII. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text>.
2. Закон України «Про освіту» від 05.09.2017 № 2145-VIII. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text>.
3. Червінська Т.Г. Проблеми та виклики дистанційного навчання у вищій освіті України під час пандемії COVID-19 / Т.Г. Червінська, Ю.В. Петленко // Актуальні проблеми філософії та соціології. – 2020. – № 27. – С. 123–129. – Режим доступу: <http://apfs.onua.edu.ua/index.php/APFS/article/download/932/585>.

**Петленко Ю.В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ АВТОНОМІЇ КЛАСИЧНИХ УНІВЕРСИТЕТІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ COVID-19<sup>1</sup>**

Проблеми фінансового планування закладів вищої освіти (далі ЗВО) все більше актуалізуються в умовах сьогодення, що пов'язано з проявом глобальних наслідків COVID-19 та необхідністю організаційного впровадження фінансової автономії ЗВО на основі бюджетування. У зв'язку з цим постає необхідність зміни пріоритетів стратегічного розвитку ЗВО, перш за все, це стосується необхідністю зміни управління витратами та результатами діяльності. Вирішення цього завдання пов'язане з визначенням можливостей ЗВО, формулюванням критеріїв оцінки результативності своєї діяльності, визначення порядку розрахунків з контрагентами і вибором методів оцінки економічної ефективності.

В умовах організаційних трансформацій ЗВО постає потреба зміни не тільки правового статусу установ, а й перебудови всієї економічної та фінансової структури. Найбільш складним завданням стане впровадження в діяльність колишніх одержувачів бюджетних коштів методів фінансового менеджменту, зокрема системи бюджетування, орієнтованої на результат.

Складність завдання полягає в тому, що вищі навчальні заклади надають суспільно важливі послуги, які суттєво відрізняються від цілей, що стоять перед комерційними структурами. Саме тому розуміння ефективного бюджетування ЗВО має суттєві відмінності від ефективності діяльності комерційних підприємств, а тому основною метою діяльності ЗВО не повинно бути отримання прибутку або мінімізація витрат. У зв'язку з цим особливого

---

<sup>1</sup> Тези підготовлено за кошти гранту НФДУ в рамках реалізації теми 2020.01/0256

значення набувають такі області діяльності ЗВО, як внутрішній контроль та аудит, включаючи аудит ефективності використання коштів.

Підвищенням ефективності освітніх послуг ЗВО безпосередньо пов'язане вирішення таких завдань, як забезпечення високих стандартів розвитку особистих якостей студентів, навиків економічного лідерства, креативності та інноваційних підходів до вирішення важливих завдань у їх майбутній професійній діяльності.

У той же час в системі вищої освіти протягом тривалого часу накопичувався комплекс проблем, що мають як системний так і фінансово- економічний, так і методологічний характер. Зазначені проблеми виникають із необхідністю удосконалення системи оплати праці професорсько-викладацького складу, зміни освітніх стандартів та переорієнтацію їх на потреби економіки та ринку праці.

В процесі переорієнтації ЗВО на роботу в умовах фінансової автономії необхідно враховувати, що можливості екстенсивного розвитку вищої освіти вже вичерпані, а тому постає завдання формування нових підходів, що враховують необхідність високого рівня інтернаціоналізації та діджиталізації освітнього процесу. Актуальність запровадження фінансової автономії ЗВО на умовах бюджетування орієнтованого на результат посилюється ще й необхідністю подолання постійних економічних стресів в економіці та демографії.

За сучасних умов, зміна моделі фінансування ЗВО та перехід до фінансової автономії ускладнилася через прояви наслідків глобальної пандемії COVID-19. Тому, перехід до концепції управління фінансами ЗВО за результатами діяльності та інтенсивного інноваційного розвитку можуть бути зроблені тільки при кардинальній зміні фінансової структури джерел фінансування ЗВО.

Побудова нової фінансової системи ЗВО, здатної забезпечити його успішний розвиток, результативність і економічність у використанні коштів вимагає теоретичного осмислення базових принципів організації фінансів, формулювання цілей і завдань функціонування ЗВО, критеріїв оцінки результатів їхньої діяльності.

Так, децентралізація бюджетування, зниження залежності від державного фінансування, має своїм наслідком змінити форм

фінансового планування і управління, в основі яких повинні бути закладені принципи прозорого та відкритого розподілу коштів на основі бюджетування.

Під поняттям бюджетування традиційно розглядають процес складання конкретних бюджетів, що забезпечують оперативне виконання поставлених цілей. При цьому оперативні цілі повинні узгоджуватись із стратегічними напрямками розвитку ЗВО. Необхідно урахувати, що в процесі фінансового планування ЗВО повинні впровадити багаторівневу систему бюджетів, що включають: основні бюджети (бюджети доходів і витрат); операційні бюджети; допоміжні бюджети.

Впровадження фінансової автономії зумовлює необхідність вивчення зарубіжного досвіду управління фінансами за центрами відповідальності (Responsibility Centered Management – RCM), що успішно використовується в провідних університетах світу. Технологія RCM, швидко поширилася у США в 70-80-х роках ХХ століття. Першим університетом, що приступив до її впровадження в 1974 році, був Університет Пенсільванії [1]. Протягом 1980-х років фінансова автономія на основі RCM була запроваджена в Університеті Південної Каліфорнії, Університеті Індіани, Університеті Торонто, Гарвардському університеті та інших [2; 3].

Впровадження технології RCM в Університеті Індіани [2]. була заснована на ідеї децентралізованої бюджетної моделі, що дозволило розподілити фінансові ресурси з передачею повноважень на рівень факультетів та сприяло підвищенню не тільки ефективності, але й їхній підприємницькій активності.

Базова концепція фінансової автономії на основі технології RCM [4] полягає у створення центрів фінансової відповідальності, що передбачає передачу фінансового планування на рівень структурних підрозділів – факультетів (коледжів) та характеризується як «зближення» (proximity) центрів прийняття рішень з безпосередніми виконавцями.

Існує ще одна, концепція розвитку фінансової автономії, заснована на пропорційному розподілі функціональних повноважень та оптимального збалансування фінансових потреб між централізацією і децентралізацією. Суть цієї концепції полягає в тому, що

надмірна централізація збільшує комунікаційні витрати та зміщує центр прийняття рішень від безпосередніх виконавців. При цьому необхідно враховувати, що надмірна децентралізація може призвести до дублювання функцій і втрати контролю.

Таким чином, запровадження фінансової автономії у ЗВО України з урахуванням зарубіжного досвіду бюджетування на основі технології RCM може дозволити уникнути суперечностей між організаційною децентралізацією та фінансовою відповідальністю, шляхом зближення процесу прийняття рішень з відповідними за результати використання отриманого фінансування.

### **Список використаних джерел:**

1. Responsibility-Centered Management at Indiana University Bloomington: Report of the RCM Review Committee. Indiana University. 2011. 19 p. URL: [http://www.indiana.edu/~obap/docs/2011\\_RCM\\_Review\\_Report.pdf](http://www.indiana.edu/~obap/docs/2011_RCM_Review_Report.pdf).
2. RCM at Indiana University: Indiana University. URL: <http://www.indiana.edu/~vpcco/RCM/index.shtml>.
3. University of Pennsylvania. Responsibility Center Management. URL: <http://www.budget.upenn.edu/RCM>.
4. Whalen, E. L. Responsibility Center Budgeting: An Approach To Decentralized Management For Institutions Of Higher Education / Edward L. Whalen. Bloomington & Indianapolis: Indiana University Press, 1991. – 221 p.

**Шкуропадська Д.Б.**

*доктор філософії з економіки,*

*Київський національний торговельно-економічний університет*

## **КОРУПЦІЯ ЯК ФАКТОР СТРИМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

Проблема корупції супроводжує розвиток людської цивілізації вже не одне століття, проте за цей час, не дивлячись на загальний осуд корупційної діяльності, визнання масштабності завданої нею

шкоди, суспільство так і не змогло впоратися з цією глобальною проблемою, хоча окремі локальні успіхи все ж існують.

Корупція як соціальне явище має безліч аспектів, у тому числі і економічний. Економічний характер корупції проявляється в тому, що вона є породженням економічних відносин і безпосередньо впливає на їх розвиток.

Дослідження фахівців Світового банку свідчать про те, що корупція суттєво зменшує обсяги внутрішніх і зовнішніх інвестицій. Розглядаючи корупцію, як своєрідний «податок» на бізнес, вони вважають, що кожне збільшення цього «податку» на один відсоток скорочує приплив прямих інвестицій в країну на п'ять відсотків.

Економіка в умовах шоківих впливів та дії різних факторів, протягом певного часу переходить з одного стану в інший. Для якісної трансформації потрібно мінімізувати вплив негативних факторів, зокрема корупції, на економічний розвиток країни. Економічне зростання – це стабільне збільшення продуктивної сили економіки протягом тривалого періоду часу або ж просто зростання економічної могутності держави через збільшення ВВП. Економіка, що зростає, виробляє дедалі більше товарів і надає все більше послуг. Цей процес супроводжується зміцненням конкурентних переваг національної економіки на світовій арені.

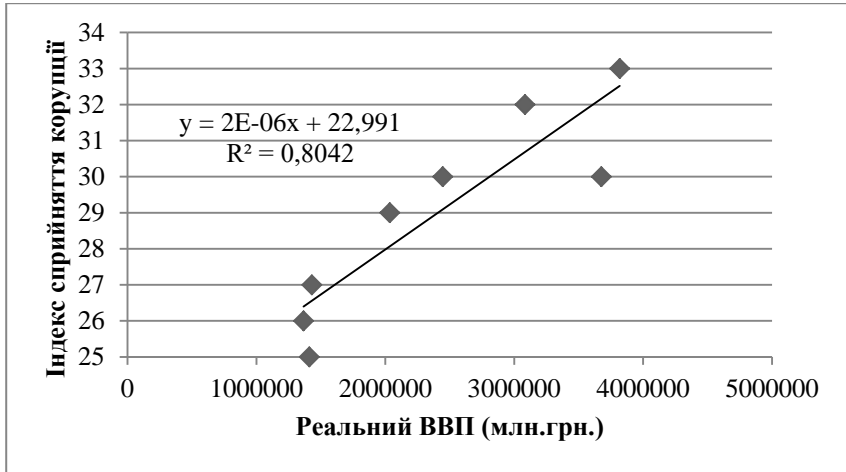
Корупція є однією з основних загроз не тільки для економічного зростання, а й для соціально-економічного розвитку країни, так як негативно впливає на якість життя населення. У зв'язку з необхідністю аналізу стану і прогнозування розвитку корупції в останні роки набули широкого поширення індекси її вимірювання та міжнародні рейтинги.

Основною закономірністю, виявленої при аналізі просторових особливостей корупції, є наявність зворотної залежності між корумпованістю країни і рівнем її економічного розвитку: чим вище рівень економічного благополуччя (ВВП на душу населення), тим менше чиновники схильні вдаватися до незаконних методів отримання прибутку, тим суворіше антикорупційні заходи і тим сильніше громадянське суспільство.

Для того, щоб оцінити вплив корупції на економічний розвиток необхідно скористатися статистичними даними. Міжнародна



організація Transparency International публікує щорічний звіт про ситуацію проявів корупцією в світі. Відповідно до цього рейтингу мінімальна корупція оцінюється 100 балами, максимальна 0 балами. На рисунку 1 зображено лінійну залежність реального ВВП від індексу сприйняття корупції України у 2013–2020 рр.



**Рис. 1. Лінійна залежність реального ВВП від індексу сприйняття корупції України у 2013–2020 рр.**

*Джерело: розроблено автором за [1; 2]*

Графік показує, що лінія тренда найбільшою мірою наближається до представленої на діаграмі залежності. Величина достовірності апроксимації дорівнює 0,804. Інакше кажучи, взаємозв'язок між рівнем корупції та ВВП є досить великим.

Для України є актуальною проблема недоотримання грошових (податкових) надходжень до бюджету. За даними Центру стратегічних досліджень 62% українських компаній ухиляються від сплати податків, а 47% дають хабарі. За даними МВФ через високий рівень корупції в Україні зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) сповільнюється на 2% у рік.

На різних міжнародних форумах, перш за все в рамках ООН, ведеться постійний пошук найбільш ефективних способів

протидії корупції. ООН оцінює загальну суму хабарів в світі в 1 трлн. дол. США на рік, а суму вкрадених в результаті корупції коштів – в 2,6 трлн. дол. США на рік, або більше ніж у 5% світового ВВП, і називає корупцію одним з основних перешкод для розвитку [3].

Наразі прийнята ціла низка міжнародних та регіональних антикорупційних конвенцій, розроблені механізми оцінки виконання державами положень цих міжнародно-правових актів. Однак повністю викоринити корупцію на сьогодні ще не вдалося жодній країні світу. Для ефективного протистояння корупції необхідна взаємодія всіх держав. Боротьба з корупцією має вестися в рамках більш широких національних і міжнародних реформ та ініціатив, спрямованих на зміцнення антикорупційної політики, боротьбу з незаконними фінансовими потоками і податковими пастками та повернення вкрадених активів.

### **Список використаних джерел:**

1. Corruption Perceptions Index (2020). Transparency International Ukraine. URL: <https://ti-ukraine.org/en/about>.
2. Мінфін. Економіка України. ВВП України. 2020. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/2020>.
3. UNODC's Action against Corruption and Economic Crime. United Nations. 2021. URL: <https://www.unodc.org/unodc/en/corruption/index.html>.

## СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

**Бажан Є.А.**

*студентка,*

*Науковий керівник: Ковальська К.В.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Київський національний університет*

*імені Тараса Шевченка*

### ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Сучасні економічні умови висувають підвищені вимоги до якості людських ресурсів, які є ключовими у забезпеченні конкурентоспроможності та сталого функціонування організацій. Власники підприємств, усвідомлюючи гостру необхідність в ефективному управлінні персоналом, акумулюють значні зусилля на організацію розвитку працівників за допомогою використання різних методів та інструментів вдосконалення інтелектуальних здібностей. Таким чином, методичне забезпечення розвитку працівників є одним із пріоритетних напрямів діяльності українських підприємств.

Основним напрямом розвитку персоналу є професійне навчання – процес формування у працівників специфічних, професійних знань, навиків за допомогою спеціальних методів навчання [2, с. 105].

Актуальність та важливість навчання зумовлює наявність великої кількості різноманітних інструментів, методів та джерел підвищення рівня професійної компетентності персоналу. Вибір тих чи інших засобів ґрунтується на цілях навчання, існуючому рівні професійних знань працівників, а також потребах і можливостях організації.

Широкий вибір інструментів розвитку інтелектуального рівня працівників дозволяє спеціалісту з управління персоналом підібрати такі методи навчання, які будуть максимально ефективні для співробітників конкретної організації. Зауважимо, що сучасними засобами навчання є ті, які наразі широко використовуються

українськими підприємствами, тому серед них є й відомі традиційні, які також характеризуються великим попитом та ефективністю. Серед таких методів можна виділити:

1. Наставництво – спосіб передачі досвіду наставником (керівником чи більш досвідченим працівником) своєму підопічному (менш досвідченому працівнику, стажеру) безпосередньо на робочому місці, роботою якого наставник керує, консультує та контролює. Даний метод використовується для адаптації нових співробітників, ознайомлення з їхніми функціональними обов'язками, принципами роботи організації та корпоративною культурою.

2. Коучинг – за своєю суттю схожий на наставництво, але його принципова відмінність полягає у зменшенні впливу коуча (з англ. «тренера») на свого підопічного та у більш неформальних стосунках. Цей метод має консультативний характер і передбачає розкриття потенціалу працівника шляхом надання йому більшої самостійності, надає місце для творчості та креативності. Коуч передає свій досвід за допомогою повчань та порад, а його головним завданням є створення таких умов, щоб підопічний міг самостійно прийти до вирішення проблеми.

3. Buddying – метод, який передбачає, що buddy (з англ. «друг») – колега, надає чесну, об'єктивну оцінку про успішність роботи іншого працівника та виражає свою підтримку. Його відмінність від коучинга та наставництва полягає у професійній рівності «друга», тобто колеги, та учня. Зворотній зв'язок дозволяє виявляти слабкі місця під час навчання, виправити помилки, користуватися як власним баченням так і досвідом колеги.

4. Shadowing (з англ. «стеження») – передбачає перейняття знань працівником через перевтілення у «тінь» більш досвідченого колеги чи керівника на короткий термін. Це дозволяє працівнику повністю зануритися у робочий процес і визначити особливості роботи свого об'єкта для спостереження, дослідити способи виконання, розвинути власне бачення робочих ситуацій.

5. Ротація – переміщення працівника в межах організації на суміжні посади з метою отримання нового досвіду роботи, реалізації професійного потенціалу в інших сферах діяльності. Часто застосовується у разі втрати працівником мотивації та інтересу виконання

звичних функціональних обов'язків як засіб змінити оточення, розширити знання, відкрити в собі нові професійні можливості.

6. Secondment – різновид ротації, який допускає не тільки внутрішнє переміщення в суміжній підрозділ організації, а й повноцінне відрядження у іншу компанію іншої галузі. Даний метод дає можливість отримати цілком нові навички та вміння, здобути новий досвід, виокремити власні сильні сторони.

7. Кейс-навчання – метод, що ґрунтується на розв'язанні практичних завдань, максимально наближених до реальних, аналіз та групове обговорення ситуацій з ділового досвіду різних підприємств і пошук гіпотетичних або реальних рішень. Кейси допомагають розвинути працівниками аналітичні здібності, критичне мислення та швидкість прийняття рішень.

8. Тренінги, лекції, семінари – методи навчання персоналу, які вважаються класичними, але не втрачають своєї цінності. Вони передбачають надання великої кількості інформації шляхом виділення ключових аспектів у стислому форматі та супроводжуються діловими та імітаційними іграми, мозковими штурмами, груповими дискусіями.

9. Дистанційне навчання – метод підвищення рівня знань персоналу, який є особливо актуальним в умовах дистанційної роботи організацій. Він передбачає використання інших методів навчання, які можливо ефективно реалізувати без прямого контакту працівників та спеціалістів, а також без витрат часу та відриву від роботи.

10. Відеонавчання – передбачає подачу навчального матеріалу у форматі відео роликів, виступає доступним методом отримання нових знань, опанування нових інструментів роботи; наразі може бути складовою дистанційного навчання. Візуальне засвоєння інформації є ефективним, не передбачає значних зусиль з організації, але вимагає високої мотивації з боку працівників, що навчаються.

11. Модульне навчання – комплексний метод, який передбачає розподіл великого обсягу інформації на модулі, і спрямований на досягнення конкретної мети (освоєння нового методу роботи, набуття професійних навичок, опанування нової професії) [1, с. 558].

Будь-який з інструментів має свої переваги (доступність і гнучкість) та недоліки (часові й фінансові втрати, ризик неотримання максимального ефекту). Сьогодні ринок освітніх послуг надає якісні знання з багатьох сфер підприємницької діяльності. Маючи велику кількість таких джерел, головним завданням спеціаліста з управління персоналом є обрати серед них ті, які будуть максимально корисні у довгостроковій перспективі, зможуть надати найновішу інформацію відповідно до специфіки діяльності організації, зацікавити працівників у власному професійному зростанні, а також будуть окупними, і результати їх застосування знайдуть відображення у фінансовому прибутку компанії, її конкурентної позиції у галузі.

Таким чином, методичний інструментарій професійного розвитку працівників налічує достатню кількість засобів для реалізації ефективного розвитку персоналу організації. Дані методи також дозволяють нарощувати інтелектуальний капітал підприємства, якість та обсяг якого наразі виступають головною конкурентною перевагою організацій.

### **Список використаних джерел:**

1. Гетьман О.О., Білодід А.О. Інноваційні методи розвитку персоналу. *Демографія та соціальна економіка*. 2017. Вип. 17. С. 556–561.
2. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом : Навчальний посібник. Київ, 2003. 296 с.

**Борох Н.Ю.**

*студент,*

*Науковий керівник: Ковальська К.В.*

*кандидат економічних наук, доцент,*

*Київський національний університет*

*імені Тараса Шевченка*

## **СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ НАБОРУ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ**

Важливим етапом процесу залучення персоналу є вибір ефективних джерел для пошуку претендентів на вакансію. Традиційно виділяють два види джерел професійного набору працівників: внутрішні та зовнішні. Під внутрішнім набором розуміють заповнення вакансії власними співробітниками: внутрішній конкурс, ротація, суміщення професії (посад) тощо [2]. Внутрішній пошук, як правило, не вимагає значних фінансових та часових витрат. Він сприяє професійному та кар'єрному зростанню персоналу, тим самим закріплюючи авторитет керівництва перед співробітниками. При внутрішньому доборі немає необхідності інтеграції в організацію відібраними кандидатами, адже вони знають особливості виробництва та корпоративної культури. Водночас внутрішній пошук обмежує можливість вибору кількістю співробітників компанії, серед яких може не виявитися необхідних людей. Також може викликати невдоволення серед тих колег, кого не обрали на бажану посаду. І головне, пошук серед власних співробітників унеможливує появу свіжих ідей. Саме тому, організації часто використовують зовнішні джерела залучення персоналу.

Зовнішні джерела для набору персоналу – це сукупна чисельність людей, здатних працювати в організації, але які не працюють у ній на даний момент [1]. До зовнішнього набору персоналу відносять: неформальний пошук кандидатів (внутрішні рекомендації, реферальні програми), залучення колишніх працівників та кандидатів, які відгукувались на вакансії раніше, співпрацю з навчальними закладами та центрами зайнятості, залучення ресурсу рекрутингових

агентств, розміщення вакансій та пошук кандидатів у інтернет ресурсах. Останній пункт набуває все більшої популярності на сьогоднішній день, до таких ресурсів відносять не тільки сайти з пошуку роботи, а й соціальні мережі [4]. Усі методи набору персоналу з зовнішніх джерел поділяють на активні та пасивні. Пасивний набір персоналу полягає у розміщенні оголошень на про відкриту вакансію, та відбір з кандидатів, які відгукнулись. Сам по собі пасивний рекрутинг вважають неефективним та застарілим методом. Його рекомендують поєднувати з активним набором персоналу – пошук кандидатів за рекомендаціями, реферальними програмами, у соціальних мережах, в інших компаніях тощо. Зокрема успішними при наборі персоналу на сьогодні вважаються реферальні програми – залучення нових кандидатів відбувається шляхом рекомендацій співробітників компанії. Існує також практика запиту рекомендацій у колег рекрутерів з інших компаній, або при необхідності набору цілого нового відділу з нуля, керівнику пропонують набрати власну команду. За даними досліджень HR Technologist та LinkedIn реферальні програми дозволяють скоротити час закриття вакансії на 55% порівняно з звичайним розміщенням вакансій на порталах. У зв'язку з меншим терміном процесу набору та відбору компанія значно економить витрати на цей процес. Про якість відібраних за допомогою реферальних програм кадрів свідчить статистика утримання кадрів: після року роботи у компанії залишається 46% в порівнянні з 33% з залучених з порталів. Через два роки – 45% в порівнянні з 20% із сайтів [3].

При використанні ресурсу колишніх працівників у першу чергу, необхідно попередньо з'ясувати конкретну причину звільнення та причину повернення колишнього співробітника, дізнатися чим він займався у період відсутності в даній організації (сімейні обставини, робота у конкурента тощо), і тільки потім визначити стратегію поведінки по відношенню до нього. У такому випадку потрібно проводити глибоке структуроване інтерв'ю, щоб зрозуміти не компетенції кандидата, а його мотивацію. Звернення до колишніх кандидатів, які раніше звертались до організації у пошуках роботи, але яким було відмовлено за певними причинами актуальне для великих компаній з відомим брендом, адже тоді кандидати зможуть



прийняти пропозицію навіть якщо вже працевлаштовані в іншій організації. Одним із напрямів співпраці з вищими навчальними закладами, який не тільки допомагає требу в молодих фахівцях, а й підвищує бренд роботодавця є надання можливості проходження стажування чи практики. Державні центри зайнятості дозволяють організаціям заповнювати вакансії лише за визначеними категоріями персоналу, як правило, робітниками низької кваліфікації, якщо потребується виконувати рутинну роботу або робота не на повну зайнятість. Послуги рекрутингових агенцій зазвичай використовують при залученні висококваліфікованого персоналу, масовому доборі або у разі терміновості заповнення вакансії. Це джерело залучення персоналу є одним з найбільш витратних, але має значні переваги над іншими джерелами, оскільки забезпечується професіоналізмом працівників агенцій. Крім того, забезпечує економію часу та уникнення труднощів під час пошуку персоналу. Особливо це стосується хедхантингу, тобто пошуку висококваліфікованих працівників.

Інтернет-ресурси сьогодні є найбільш розповсюдженим підбором персоналу, адже мають ряд переваг щодо поширення інформації про вакантні робочі місця та отримання зворотного зв'язку. Новим відкриттям для пошуку кандидатів стали соціальні мережі. Іноді у роботодавців виникає необхідність шукати той персонал, який не завжди знаходиться в активному пошуку роботи, або який потрібно переманювати у компаній-конкурентів. Так, соціальна мережа LinkedIn давно користується широким попитом серед закордонних компаній, які активно залучають звідти співробітників. В Україні в основному ця мережа дозволяє знайти фахівців у галузі ІТ або іншої сфери зі знанням англійської мови. Не менш активно використовують роботодавці таку соціальну мережу як Facebook. Навіть отримавши резюме кандидата на іншому ресурсі професіональні рекрутери можуть віднайти профіль цього кандидата у Facebook і простежити розвиток спеціаліста, його інтереси, коло спілкування та життєві цінності, перш ніж запрошувати на співбесіду. Існує безліч тематичних груп та спільнот, де можна розмістити вакансію і отримати відгук. Крім того, знайти необхідного фахівця можна через контакти друзів та знайомих або у групах компаній-конкурентів.

Можемо з упевненістю сказати, що використання внутрішніх і зовнішніх джерел при доборі персоналу мають як свої переваги, так і недоліки. До переваг внутрішніх джерел можна віднести: економія витрат на залучення, швидкість заповнення вакансії, можливість кар'єрного зростання та професійного розвитку працівників, обізнаність у перевагах та недоліках працівника, значно менший період адаптації, підвищення лояльності. Зовнішніх: більша можливість вибору з великої чисельності кандидатів, свіжість поглядів та новизна ідей, додаткова реклама для компанії, іноді дешевше, ніж навчати співробітників. В той же час недоліками внутрішніх джерел є: менша можливість вибору, погіршення відносин з працівниками, які не підійшли, необхідність підбору на іншу посаду, зростання ролі неформальних комунікацій, зниження інноваційності у мисленні та відсутність нових ідей, успішність роботи на рядовій посаді не гарантує успішності роботи на керівній посаді. Зовнішніх: значні витрати на залучення, зростання плинності та соціально-психологічного клімату через неможливість кар'єрного зростання, можливі труднощі з адаптацією новоприйнятих працівників, низька продуктивність у період входження в посаду.

Результатом продуктивної роботи фахівця з персоналу на етапі пошуку ефективних джерел залучення персоналу та розміщення оголошення про вакансію є та чисельність кандидатів, які зацікавилися та відгукнулися на пропозицію. Цей процес важливий в системі рекрутингу, адже якість набраних кандидатів безпосередньо впливає на їх відбір, що в свою чергу відображається в кадровому забезпеченні компанії взагалом.

### **Список використаних джерел:**

1. Beardwell I. Human Resource Management. A contemporary approach / I. Beardwell, L. Holden, T. Claydon. – [4th ed.]. – [S.p.] : PrenticeHall, 2004. – 739 p.
2. Білорус Т.В., Горбась І.М. Менеджмент: практикум. Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2014. 471 с.
3. Білорус Т. Методичний інструментарій організації пошуку та відбору персоналу. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2015. Вип. 7. С. 20–29. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU\\_Ekon\\_2015\\_7\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2015_7_5).

4. Шипуліна В.О. Каспрук О.В. Новітні підходи до залучення кадрових ресурсів. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 3. Т. 2. С. 111–117.

**Юрченко Г.М.**

*аспірантка;*

**Ситник Й.С.**

*доктор економічних наук, доцент,*

*Національний університет «Львівська політехніка»*

## **АКТУАЛІЗАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

В часи класичної школи політичної економії метою економічного розвитку був максимальний розвиток виробництва на базі необмеженого використання природних ресурсів, відтак, єдиним стримуючим фактором були технологічні обмеження. Вільний ринок виявився придатним для цієї мети, але це мало своїм наслідком вичерпання енергетичних ресурсів. Стала очевидною необхідність кардинального перегляду підходів до мети розвитку економіки та проблеми використання ресурсів на основі врахування потреб не тільки виробництва, а й збереження людства.

Концепція «сталого розвитку» є розвитком вчення українського вченого В. Вернадського [1] про ноосферу. Попри те, що вперше ідею озвучив Вернадський, розробку категорії «сталий розвиток» пов'язують із засновниками Римського клубу, що з'явилися значно пізніше. Особливий внесок у розвиток Концепції сталого розвитку зробила прем'єр-міністр Норвегії Г.Х. Брундтланд у 1987 році, опублікувавши доповідь при ООН. Науковці визначають категорію сталий розвиток як процес розбудови держави на основі узгодження і гармонізації соціальної, економічної та екологічної складових з метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь. Разом з

тим, на нашу думку, науково-технічний розвиток та його інтеграція у всі сфери життя і на глобальному, і на рівні особистості, свідчить про потребу перегляду даної категорії та розширення додатковим компонентом – науково-технічним, так як сьогодні цей компонент несе чималий вплив і на екологію, і на економіку, і на життя кожної окремої людини. З огляду на це пропонуємо таке визначення цього процесу: сталий розвиток – це безперервні соціально-економічні та науково-технічні позитивні зміни, які не знищують, а сприяють відновленню, природної основи.

Україна, як одна з країн-засновниць ООН, приєдналася до глобальних завдань забезпечення сталого розвитку, що потребує вагомих соціально-економічних перетворень. Одним з індикаторів досягнення цих соціально-економічних перетворень країни є індекс соціального прогресу – сукупний індекс соціальних та екологічних показників, що доповнює ВВП та інші економічні показники аби забезпечити більш цілісне розуміння загальної ефективності країн. Показники цього індексу відображають три аспекти соціального прогресу: базові потреби людини, основи добробуту та можливості розвитку людини. Одним з індикаторів блоку «можливості» є працевлаштування вразливих груп населення. У 2019 році Україна посіла 80 місце в рейтингу країн, з оцінкою індексу соціального прогресу 66,97 зі 100, а за індикатором працевлаштування вразливих груп населення здобула 14,82 зі 100. У 2018 році Україна посіла 72 місце: індекс соціального прогресу – 66,78, працевлаштування вразливих груп населення – 14,81; у 2017 році – 74 місце: індекс соціального прогресу – 66,36, працевлаштування вразливих груп населення – 14,83.

Традиційно соціальна сфера розвитку є похідною від економічної: лише на етапі високорозвиненого індустріального виробництва створюються матеріальні умови для підвищення добробуту населення. Тому все частіше розвиток людини через задоволення її духовних та розумних матеріальних потреб вважається критерієм соціально-економічного прогресу. З огляду на це, неминучою є зміна парадигми щодо мети підприємництва як максимізації прибутку та перерозподілу благ, адже, тепер підприємництво є радше джерелом

росту суспільного благополуччя, а перерозподіл благ усвідомлюється більше як шлях до цього.

Ринок праці є невід’ємною частиною економіки, так як відіграє велику роль у відтворенні такого товару як робоча сила. Власне якість робочої сили визначає дієвість конкурентної економіки, можливості створення високоякісних товарів та послуг, темпи й масштаби науково-технічного та організаційного розвитку. Активна робоча сила на ринку праці є запорукою життєдіяльності національної економіки. Роками на ринку праці України увага приділялась соціально захищеним категоріям населення, тоді як турбота про найбільш вразливих громадян – таких, що мають інший стартовий набір якостей та можливостей, що зменшує їх конкурентну спроможність у різних сферах життя, в тому числі на ринку праці – ігнорувалась, хоч і вважається показником стабільності та цивілізованості держави. Ця частка суспільства потребує дещо специфічних умов на всіх циклах їх трудового життя, що дозволить не лише почуватись їм дійсно повноцінними членами суспільства, здатними забезпечити свої потреби, а й робити посильний внесок у національний прибуток на противагу бюджетним видаткам на сплату соціальних виплат.

Власне, принципи справедливості й рівності, що лежать в основі ідеології рівних можливостей Концепції сталого розвитку, перетинаються з концепцією соціального включення, яка, згідно з Гіденсом – британським соціологом – стверджує необхідність соціального включення окремих груп населення як базової умови подолання безробіття та бідності. Цю думку поділяють й Фарінгтон та Сен, зазначаючи, що соціальне включення окремих груп населення є ключовим способом вирішення таких соціальних та економічних проблем як зайнятість, довготривале безробіття та бідність. Такий підхід надзвичайно доречний в умовах актуальної демографічної кризи та стрімкого старіння економічно активного населення України, адже, збільшити чисельність економічно активного населення України можна через інтенсивне включення у сферу зайнятості соціально незахищених категорій населення. Наявні механізми, нажаль, гальмують інноваційні зрушення у сфері зайнятості та ринку праці. Ключова інституція – Державна служба зайнятості –

за наявних технологій (серед яких панують пасивні), охоплює не більше третини безробітного населення держави. Фокус державної політики на сприянні працевлаштування активних шукачів роботи є хибною стратегією, адже, від 2,5 до 4 млн громадян України працездатного віку вважаються економічно неактивними. Ігнорування уваги до них в умовах зменшення населення, активної трудової імміграції, збільшення соціального навантаження на працююче населення – в сумі здатне збитково впливати на національну економіку.

Концепція сталого розвитку впроваджується на усіх рівнях: глобальному, національних, регіональних та на рівні підприємства. Власне, соціально відповідальний бізнес є відображенням впровадження Концепції сталого розвитку на рівні підприємства. Часткове, але масове субсидіювання чи інше заохочення підприємців до впровадження політик соціальної відповідальності підприємства й створення робочих місць для соціально незахищених категорій здатне не лише підвищити самостійність та спроможності окремих громадян, але й вплинути на співвідношення доходів та витрат державного бюджету, зміцнити трудовий потенціал України, збільшити чисельність економічно активного населення й протидіяти бідності, соціальному виключенню, дискримінації та поляризації суспільства. Підприємницький сектор України на сьогодні не усвідомлює своєї ролі та відповідальності у соціальному розвитку держави, і навіть не бачить власних стратегічних інтересів. Так опитування показало, що більшість підприємств не має стратегії соціальної відповідальності, а утотожують КСВ із дотриманням законодавства та епізодичними благодійними проектами. Хоча саме стратегія корпоративної соціальної відповідальності сприяє формуванню та нарощенню соціального капіталу підприємства, стабілізує ринок зайнятості та підвищує ефективність мотивації працівників, здебільшого КСВ для вітчизняних підприємств сприймається як одноразовий захід.

### **Список використаних джерел:**

1. Вернацький В.І. Вибрані праці. Київ : Наукова думка, 2005.

2. Захарчин Г.М., Склярчук Т.В. Соціальні аспекти інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2017. № 11 (64). С. 166–169.

3. Ситник Й.С., Юрченко Г.М. Сталий розвиток та залучення соціально незахищених категорій населення до ринку праці. *Міжнародний науковий журнал Інтернаука. Серія : Економічні науки*. 2020. № 3(35), ч. 2. С. 85–95.

4. Ситник Й.С., Юрченко Г.М. Актуалізація концепції корпоративної соціальної відповідальності в моделі економічного розвитку України. *Економіка та суспільство*. 2021. № 24.

*Наукове видання*

**ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ  
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ:  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

**МАТЕРІАЛИ  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

*Матеріали друкуються в авторській редакції*

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна  
Верстка: Ю. Войтюк

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](mailto:info@molodyvcheny.in.ua)  
[www.molodyvcheny.in.ua](http://www.molodyvcheny.in.ua)

Підписано до друку 26.05.2021. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.  
Умовно-друк. арк. 5,58. Тираж 100. Замовлення № 0521-154.  
Віддруковано з готового оригінал-макета.

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