

МАТЕРІАЛИ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«НОВИЙ ПОГЛЯД НА РЕФОРМУВАННЯ
ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ»**

(18-19 червня 2021 р.)

Хмельницький
2021

УДК 338.2(063)
Н 73

Новий погляд на реформування економіки та управління. Матеріали науково-практичної конференції (м. Хмельницький, 18-19 червня 2021 р.). – Херсон: Видавництво «Молодий вчений», 2021. – 96 с.
ISBN 978-966-992-564-0

У збірнику представлені матеріали науково-практичної конференції «Новий погляд на реформування економіки та управління». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління підприємствами, демографії, економіки праці, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, логістики та транспорту, сучасного менеджменту, публічного управління та адміністрування та інше.

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

УДК 338.2(063)

ISBN 978-966-992-564-0

© Колектив авторів, 2021
© Видавництво «Молодий вчений», 2021

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Клемберг А.С., Замора О.М., Пластун О.Л. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ США	6
--	---

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Мельник Т.А. ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ВИРОБІВ ШКІРЯНОЇ ГАЛАНТЕРЕЇ	12
Пушкар Т.А. ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОГО СЕРЕДОВИЩА ЗНАНЬ ТА ІННОВАЦІЙ	14
Супруненко Л.А. ОСНОВНІ ДОСЯГНЕННЯ ТА НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	17

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Артищенко Є.В. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	22
Ковальчук І.С. ЕМІСІЙНА ПОЛІТИКА КОРПОРАЦІЇ.....	25
Чиж Л.П. РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ В РОЗРОБЦІ МЕХАНІЗМУ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	28
Шаповалова А.О. ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В КРАЇНАХ ЄС	32

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Жовтяк К.В.

РОЗВИТОК СПІВРОБІТНИЦТВА

ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ 37

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бойко О.О., Норець Д.О.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ 43

Нікольнікова К.Ю.

ВИПЛАТИ ПРАЦІВНИКАМ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ:

ЗАКОНОДАВЧІ НОРМИ ТА ЗМІНИ ДО НИХ 47

Понуріна Л.О., Артюх О.В.

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ

В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ 53

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Безсмертна К.В., Полівана В.В.

ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ 59

Горілова О.О., Литвин Ю.Ю.

ЦЕНТРАЛЬНИЙ БАНК У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ 62

Компанієць М.В., Кисільова І.Ю.

МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ РЕЗЕРВА

НЕЗАРОБЛЕНИХ ПРЕМІЙ (РНП) 66

Пась Я.І.

НАПРЯМИ ВРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ

В УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ 70

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Пірус А.В.

БЮДЖЕТНИЙ КОНТРОЛЬ В УКРАЇНІ ТА США:

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ 75

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Геева Я.Р. МЕТОДИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	80
Куцай Ю.О., Хмурова В.В. ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ОРГАНІЗАЦІЇ	82
Мажник Л.О. ВИКЛИКИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА МІКРОРІВНІ У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	85
Хо Жань, Якименко-Терещенко Н.В. ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ	89

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Корецька Т.К. РОЗВИТОК ЦИФРОВОЇ ГРАМОТНОСТІ ГРОМАДЯН В УКРАЇНІ	92
---	----

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Клемберг А.С.

студент;

Замора О.М.

кандидат економічних наук, доцент;

Пластун О.Л.

*доктор економічних наук, професор,
Сумський державний університет*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ США

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

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

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

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

1) Грошовий ринок: внутрішній ринок грошей у США здійснює найбільший обсяг операцій будь-якого такого ринку у світі та географічно менш централізований, ніж грошовий ринок будь-якої іншої країни [4]. Його учасники включають найбільш неоднорідну групу фінансових та нефінансових стосунків, що дозволяє торгувати незвично великим розмаїттям грошових заміників. Грошовий ринок України має свої недоліки. Дисбаланси грошового ринку в Україні пов'язані, насамперед, із незбалансованою структурою грошової пропозиції. За таких обставин, використання нових типів грошей визначається потребами сучасної економіки, втім реалізація цих проектів вимагає зміни чинного порядку як наглядового, так і грошово-кредитного регулювання національної економіки та потребує додаткових витрат на впровадження інноваційних технологій [5].

2) Кредитний ринок: в цілому кредитний ринок США за своїм складом і структурою мало чим відрізняється від кредитного ринку України, але треба відзначити, що він куди більш розвинений і має

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

3) Страховий ринок: американські страхові монополії контролюють близько 50% страхового ринку розвинених країн світу. У США працює близько 9 тисяч компаній майнового страхування і близько 2 тисяч компаній, що займаються страхуванням життя і здоров'я, а державних страхових фірм взагалі не існує. Акції акціонерних товариств може придбати як фізична, так і юридична особа. Американці страхують все: від машини та нерухомості до здоров'я та життя [8]. Сучасний стан розвитку страхового ринку України свідчить про те, що він не досить ефективно виконує свою роль. Так, за оцінками експертів, частка страхових платежів за особистим страхуванням в Україні становить усього 4-5%, тоді як у США цей вид послуг займає близько 60%. Основними причинами є, по-перше, ментальні особливості, а по-друге, економічне становище як держави, так і населення [9].

4) Валютний ринок: Американський валютний ринок має ряд відмінних рис перед ринками країн Східної Європи, зокрема й України. Ринок іноземної валюти – також відомий як Форекс або валютний ринок – є найбільш торгуваним ринком у світі. Старт американського валютного трейдера різко відрізняється від нашого.

Незважаючи на маленький досвід, в США трейдери вкладають в торгівлю від 20 тисяч доларів і більше. Саме тому їх діяльність починає приносити вигоду відразу. Українці не вірять в торгівлю на валютному ринку, тому що держава не приділяє цьому належної уваги, а неувага державного апарату до такої глобальної структури природним чином породжує шахраїв серед брокерів, а в Америці це практично неможливо. Всі учасники валютного ринку в США захищені законом і обізнані про можливі санкції в разі шахрайства [10]. Що стосується України, то рівень доларизації економіки України є високим, що створює загрозу до зниження ліквідності національної грошової одиниці та веде до виникнення валютних ризиків у разі різких коливань валютного курсу гривні [11].

5) Ринок цінних паперів: вкладення грошей у цінні папери – характерна риса сучасного американського суспільства. Населення, приватний сектор, уряд, всі знають стан фондової біржі. У США біржі – це ринок, на якому, з одного боку, корпорації і кредитно-фінансові установи які потребують додаткових коштів, продають свої цінні папери (головним чином акції), а з іншого – індивідуальні особи, різні організації, які прагнуть вигідно вкласти свої особисті грошові заощадження. [12] В Україні цінні папери з'явилися не з об'єктивних причин, а були штучно ініційовані програмою приватизації і корпоратизації державних підприємств. Найбільшу частку в загальному обсязі емісій займають акції (67,92%) [13], а у США в свою чергу первинним ринком цінних паперів є облігаційний ринок, тоді як частка акцій становить від 10 до 30% [12].

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

постійно діючого механізму вдосконалення й розвитку фінансового ринку з урахуванням світових тенденцій сучасної епохи.

Список використаних джерел:

1. Бормотова М.В. Фінансовий ринок: Конспект лекцій [Електронний ресурс] / М.В. Бормотова. – 2016. – Режим доступу: http://metod.kart.edu.ua/uploads/books/fin_157.pdf.

2. Лисенко Ж.П. Фінансовий ринок України – стан, тренди та напрями розвитку [Електронний ресурс] / Ж.П. Лисенко // ТОВ «ДКС Центр». – 2014. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3126>.

3. Ящук В.В. Розвиток системи регулювання ринків фінансових послуг у зарубіжних країнах [Електронний ресурс] / В.В. Ящук. – 2009. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Anastasiia/Downloads/Npndfi_2009_4_12%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Anastasiia/Downloads/Npndfi_2009_4_12%20(1).pdf)

4. Robert Vincent Roosa. The U.S. Money Market [Електронний ресурс] / Robert Vincent Roosa // Encyclopædia Britannica. – Режим доступу: <https://www.britannica.com/topic/money-market/The-U-S-money-market>.

5. Христина Тріщ. Трансформація грошового ринку в Україні: сучасні тенденції та виклики [Електронний ресурс] / Христина Тріщ. – Режим доступу: https://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/KBS-2019/6+konkurs/TrD196csh.pdf.

6. Кредитный рынок США / Справочник24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://spravochnik.ru/kredit/struktura_kreditnogo_rynka/kreditnyy_rynok_ssha.

7. Коваленко В.В. Кредитний ринок України: сучасні проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Коваленко В.В., Ткаченко Д.Ю., Шевченко О.В. – 2018. – Режим доступу: http://biblio.umf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/3445/1/3_61_2018-90-96.pdf.

8. Страховой рынок США и Канады / StudFiles [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/8066817>.

9. Пурий Г.М. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку [Електронний ресурс] / Г.М. Пурий. – 2018. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/10_2018/60.pdf.

10. Американский валютный рынок [Електронний ресурс] // Liteforex. – 2016. – Режим доступу: https://ru.liteforex.com/blog/for-professionals/american_exchange_market.

11. Король М.М. Валютний ринок України: стан, проблеми й перспективи [Електронний ресурс] / Король М.М., Стасишина О.Р. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Anastasiia/Downloads/sre_2015_3_10%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Anastasiia/Downloads/sre_2015_3_10%20(1).pdf).

12. Рынок ценных бумаг США [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studopedia.org/11-88649.html>.

13. Ринок цінних паперів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cutt.ly/4l7LgMw>.

14. В чому полягають основні завдання реформування на фондовому ринку України? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidru4niki.com/1893092851185/ekonomika/v_chomu_polyagayut_osnovni_zavdannya_reformuvanny_a_fondovomu_rinku_ukrayini.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Мельник Т.А.

*старший судовий експерт
відділу товарознавчих гемологічних досліджень,
Вінницький науково-дослідний
експертно-криміналістичний центр*

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ВИРОБІВ ШКІР'ЯНОЇ ГАЛАНТЕРЕЇ

Сучасний стан ринкових відносин потребує стабільного оновлення пропозиції товарів та послуг. Оновлення товарної пропозиції неможливе без вдосконалення процесу виробництва та випуску товарів.

Рівномірності та збалансованості попиту та пропозиції сприяє модифікація та різноманітність нових товарів та послуг, що ґрунтується на основі науково технічного прогресу. Якість та вартість нового товару, у відповідності до вимог ринку, формує стійку позицію даного товару.

Одним з товарів народного вжитку можна вважати вироби з шкіргалантереї.

Шкіряна галантерея – це група товарів, яка є елементами одягу, приладдям для зберігання грошей, документів, господарських речей, дорожнім приладдям.

Аналіз проблеми створення шкіргалантерейних виробів вказує, що останнім часом переважає питання виготовлення комплекту виробів: які користуються все більшою популярністю серед різних груп населення.

Вироби шкіряної галантереї мають багатовікову історію, як і інші елементи одягу, взуття, головні убори, оскільки виникли і розвивалися майже одночасно [1, с. 12].

Перспективність розвитку ринку шкіргалантерейних виробів обґрунтовується рядом причин. Вироби шкіргалантереї – це вдалий і відносно дешевий подарунок, який практично кожен може дозволити собі зробити. Одним із виробів, що користуються великою популярністю є сумки. Їх можна дарувати не приміряючи, а лише знаючи улюблений колір майбутнього власника та приблизний асортимент речей, які він або вона буде носити в них. Вироби з натуральної шкіри підкреслюють соціальний статус власника

На території України працює близько трьох десятків шкіряних підприємств. Середньорічні обсяги їх виробництва впродовж останніх років рахуються в межах 3–4 тис. кв. м шкіри.

Шкіргалантерейні вироби за своїм призначенням поділяють на три групи:

- для перенесення і зберігання різних предметів;
- для оберігання від зовнішніх дій;
- для фіксації різних предметів [2, с. 26].

Залежно від умов використання шкіргалантерейні вироби ділять на побутові і спеціальні. Побутові вироби, що виконують утилітарні і естетичні функції та є доповненням до одягу, використовують повсякденно.

Спеціальні вироби (сумки, портфелі, рукавички, ремені) виконують виробничі або професійні функції; відрізняються спеціальними конструкціями і вживаними матеріалами [3, с. 13].

Витрати на комплектуючі вироби, трудовитрати, витрати на виробництво, та ін. складають в комплексі вартість виробів.

Встановлення вартості виробів зі шкіри можливе, аналізуючи попит на той чи інший вид товару. Залежно від сфери використання та об'єму необхідної продукції, виробник може регулювати вартість на вироби.

Вартість виробів шкіряної галантереї залежить від ряду факторів. Одним з елементів визначення вартості товару є оцінка повної вартості на основі логістичної концепції.

Логістична концепція повної вартості означає, що облік лише транспортних витрат створює спотворене уявлення про економічну доцільність закупівель. Останньому варто віддати перевагу лише в

тому випадку, якщо різниця в цінах буде вище, ніж сума всіх додаткових витрат, що виникають у зв'язку з переносом закупівлі.

Оцінка доцільності закупівель у територіально віддаленого постачальника заснована на побудові і наступному використанні кривої вибору постачальника.

Список використаних джерел:

1. Вироби шкіргалантерейні. Терміни та визначення. ДСТУ 2198-93. – [Чинний від 1994-07-01]. – Київ: Держспожив стандарт України, 1992. – 61 с. – (Національний стандарт України)
2. Славінська А.Л. Побудова лекал деталей одягу різного асортименту // Хмельницький, 2002. – 142 с.
3. Сумки, валізи, портфелі, ранці, папки, вироби дрібної шкіргалантереї. Загальні технічні умови : ДСТУ ГОСТ 28631:2006. – [Чинний від 2007-10-01]. – Київ: Держспожив стандарт України, 2005. – 17 с. – (Національний стандарт України)

Пушкар Т.А.

кандидат економічних наук, доцент,

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

ФОРМУВАННЯ ЦИФРОВОГО СЕРЕДОВИЩА ЗНАНЬ ТА ІННОВАЦІЙ

Становлення інформаційного суспільства активно сприяє розвитку новітніх підходів до формування економічного простору і підходів до розвитку інноваційної діяльності. Становлення ефективного сучасного інформаційного середовища, яке відповідає вимогам реалій часу, визначає формування моделі відкритих інновацій в національній економіці і є її невід'ємною частиною. В процесі підвищення відкритості інформації, її доступності інформаційне середовище, як генератор новітніх ідей, що в майбутньому можуть перетворюватися в інновації, трансформується

у новітні форми співпраці, однією з яких стає створення Єдиного дослідницького простору в рамках ЄС і розвиток Хмарної науки.

Проголошена ЄС концепція «Європа, яка придатна для цифрової епохи» знайшла своє відображення у Цифровій стратегії ЄС, яка визначає цифрове десятиліття для Європи. Основними цілями реалізації Стратегії до 2030 р. визначено:

1. Формування навичок і вмій в цифровій сфері (фахівці в галузі ІКТ до 20 мільйонів осіб, забезпечення гендерної рівності, розвиток базових навичок не менш як у 80% населення).

2. Безпечні та сталі цифрові інфраструктури (здвоєння частки ЄС в світовому виробництві новітніх напівпровідників, впровадження технологій Edge & Cloud, створення у сфері обчислення першого комп'ютера із квантовим прискорювачем).

3. Цифрова трансформація бізнесу (технологічне зростання за рахунок компаній ЄС (до 75%), які використовують штучний інтелект, технології великих даних, хмарні технології).

4. Цифровізація державних послуг (надання 100% ключових державних послуг в режимі он-лайн, створення електронної системи охорони здоров'я із 100% доступом громадян до медичних записів, розвиток системи цифрової ідентифікації) [1].

Безперечно, що дані процеси повністю знаходять своє відображення у сфері науково-дослідницької діяльності і формуванні новітньої моделі інновацій. В рамках розвитку Цифрової стратегії та Інноваційної політи ЄС передбачено:

Єдиний дослідницький простір (ERA) – система науково-дослідних програм інтеграції наукових ресурсів в Європейському Союзі.

Європейська хмарна ініціатива – стратегія побудови конкуренто-спроможної економіки даних і знання і ЄС [1].

Європейська Хмара Відкритої науки (EOSC) сформована Європейською комісією в 2015 році в якості великої інфраструктури для підтримки і розвитку відкритої науки та відкритих інновацій в Європі і за її межами [2].

Важливою складовою процесів формування цифрового європейського простора є створення Єдиного ринку даних, який базується на принципах конфіденційності і захисту даних, дотримання законності та поваги до прав власників даних і знань, встановлення

чітких правил доступу та повторного використання даних, поєднання зусиль в сфері створення і використання хмарного потенціалу ЄС [1].

В Україні зроблено ряд кроків щодо активізації та поступової інтеграції до процесів створення єдиного цифрового середовища. Серед визначених Міністерство цифрової трансформації цілей розвитку до 2024 р. назначені:

- забезпечення 100% доступності електронних публічних послуг для громадян і бізнесу;
- покриття 95% населення, соціальних об'єктів, головних автошляхів швидкісним Інтернетом;
- залучення шести мільйонів українців до розвитку цифрових навичок;
- зростання частки ІТ – сектору у ВВП країни до 10% [3].

Поступова інтеграції України до ЄС потребує чіткого розуміння значення процесів цифрової трансформації в формуванні Єдиного європейського економічного простору. Наявність окреслених цілей з конкретизацією індикаторів їх досяжності є невід'ємною умовою забезпечення максимальних можливостей для розвитку суспільства і бізнесу. Для української економіки, яка має значний інноваційний потенціал в сфері ІТ, сприйняття принципів цифровізації ЄС, гармонізація своїх підходів із Цифровою стратегією, інтеграція до Єдиного дослідницького простору, участь у Європейській хмарній ініціативі, активне залучення до процесів трансферу знань і технологій, стає значним підґрунтям для формування новітньої інформаційної економіки, яка спроможна виступати повноправним партнером для країн ЄС.

Список використаних джерел:

1. Open Science / Digital Single Market. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/open-science>.
2. Realising the European Open Science Cloud/ First report and recommendations of the Commission High Level Expert Group on the European Open Science Cloud/ Directorate-General for Research and Innovation/ 2016. URL: https://ec.europa.eu/research/openscience/pdf/realising_the_european_open_science_cloud_2016.pdf#view=fit&pagemode=none.

3. Міністерство цифрової трансформації. Офіційний сайт. URL: <https://thedigital.gov.ua/ministry#section-goals>.

Супруненко Л.А.

аспірантка,

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

ОСНОВНІ ДОСЯГНЕННЯ ТА НАПРЯМКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

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

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

- створити систему стратегічного планування регіонального розвитку;
- запровадити нові інструменти регулювання регіонального та територіального розвитку;
- закріпити джерела фінансування регіонального розвитку та залучити фінансову підтримку Європейського Союзу;
- суттєво удосконалити фінансову взаємодію Державного та місцевих бюджетів, застосовувати нові фінансові інструменти регулювання регіонального розвитку;
- підвищити спроможність територіальних громад;

– створити умови для зміцнення інституційної спроможності місцевої влади для розвитку.

Ефективність реалізації державної регіональної політики значною мірою залежить від збалансованості систем стратегічного планування. За останні роки в Україні сформовано сучасну систему стратегічного планування регіонального розвитку, що відповідає європейським підходам та принципам у цій сфері.

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

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

- ціль 1 – формування згуртованої країни в соціальному, економічному, екологічному та просторовому вимірах;
- ціль 2 – підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів;
- ціль 3 – ефективне людиноцентричне багаторівневе врядування.

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

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

Розуміючи важливість підходу смарт-спеціалізації для підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів та досягнення

збалансованого, рівномірного та інноваційного розвитку регіонів у листопаді 2018 року Урядом України було схвалено зміни до законодавства, що передбачають стратегічне планування регіонального розвитку із врахуванням європейського підходу смарт-спеціалізації, що враховує унікальні переваги кожного регіону під час визначення стратегічних цілей його розвитку. Цей підхід дає змогу застосувати не лише традиційні статистичні методи, а й залучити до обговорення пріоритетів широке коло представників бізнесу, науки, освіти, громадянського суспільства та влади.

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

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

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

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

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

Головні функції агенцій в Україні:

– узагальнення інтересу всіх груп населення регіону;

- залучення інвестицій;
- сприяння розвитку регіонів;
- допомога в отриманні органами місцевого самоврядування коштів розвитку з Держбюджету України та програм міжнародної допомоги.

Вже зараз є перші історії успіху агенцій регіонального розвитку в Україні: залучення мільйонних інвестицій в регіони, впровадження систем енергоефективності, створення нових робочих місць та багато іншого. Все це є першими результатами діяльності нової, європейської інституції і підтверджує правильність прийнятого нами рішення в складних умовах війни.

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

- 80 відсотків коштів Фонду розподіляється відповідно до чисельності населення регіону;
- 20 відсотків з урахуванням рівня соціально-економічного розвитку регіонів.

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

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

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

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

Список використаних джерел:

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

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Артищенко Є.В.

студентка,

Державний університет

інтелектуальних технологій і зв'язку

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розвиток телекомунікаційних мереж України повинен здійснюватися відповідно до зростаючих інформаційних потреб суспільства та з урахуванням існуючого стану галузі зв'язку. Підвищена потреба в отриманні інформаційних послуг призвела до збільшення кількості учасників телекомунікаційного ринку, що є причиною загострення конкуренції. Українські підприємства, які працюють в умовах мінливого бізнес середовища, безперервно змушені виконувати дуже складне завдання – як вижити в умовах змінного зовнішнього середовища, постійно наростаючої жорсткої конкуренції, як відповідати високим вимогам ринку. Розв'язання даної задачі – бути конкурентоспроможним на ринку. Тому оператори телекомунікаційного зв'язку повинні не лише відповідати вимогам сучасності, а постійно підвищувати свій рівень конкурентоспроможності завдяки створенню нових конкурентних переваг.

Історія ПрАТ «Датагруп» починається із створення в 2000 році в структурі холдингу ІСЗ компанії оператора передачі даних «Датаком». З того моменту підприємство стало серйозним гравцем на ринку комунікаційних послуг та займає лідируючі позиції на ринку в основних сегментах: доступ до мережі Інтернет, послуги цифрового телефонного, фіксованого, радіо та супутникового зв'язку і т.д., а в 2015 році посіло III місце в рейтингу найбільших дата-центрів України.

Доведено, що основною конкурентною перевагою вважався процес об'єднання/поглинання компаній, з метою створення нових можливостей, досягнення максимальної ефективності роботи (табл. 1).

Таблиця 1

Статистика угод М&А ПрАТ «Датагруп»

Покупець	Об'єкт поглинання / злиття	Основний напрямок діяльності	Сума операцій, млн. дол.	Частка покупки, %	Кількість абонентів, тис. осіб	Рік
Датагруп / Україна	Подільська телефонна компанія «Мітел» / Хмельницький	Регіональний інтернет-провайдер	4,5	100	-	2008
	Home-net / Одеса		1,0	100	6000	2009
	ЦІТ «Восток» / Харків		0,3	100	1,5	2010
	«Візит» / Гадяч		-	100	4,6	2011
	CastleNet		-	100	1,5	2012
	TopNet		0,3	100	-	2012

Місією діяльності підприємства є ефективний розвиток сучасної телеком-інфраструктури, впровадження та реалізація інноваційних проектів, консолідація позицій лідера в різних сегментах українського ринку телеком-послуг [2]. Сучасна телекомунікаційна інфраструктура і постійне впровадження інновацій забезпечують конкурентні переваги ПрАТ «Датагруп» і дозволяють працювати не тільки в корпоративному сегменті, але і брати участь в розробці і впровадженні великих державних проектів. На сьогодні ПрАТ «Датагруп» має власну волоконно-оптичну мережу у всіх регіонах України загальною протяжністю більше 21000 км, новітню супутникову мережу зв'язку на базі супутника КА-8АТ, займаючи 85% вітчизняного ринку. ПрАТ «Датагруп» є лідером в сегменті

спутникового зв'язку У8АТ в Україні та СНД. Незалежно від способу підключення та територіального розташування, клієнти компанії отримують високу якість зв'язку за єдиними тарифами. ПрАТ «Датагруп» став першим українським оператором, який відкрив своє представництво в Пекіні (Китай) на базі «Українського Дому». У 2014 році компанія завершила реалізацію трансконтинентального проекту Європа-Азія, об'єднавши європейський і азіатський континенти [2].

Високі рейтинги підприємства підтверджують висновок про те, що основою збереження конкурентоспроможності підприємства на ринку є розуміння керівництвом ПрАТ «Датагруп» сучасної світової теорії управління конкурентоспроможністю та його практичного інструментарію.

Посилення конкуренції на телекомунікаційному ринку визначає нові завдання до спектру надання послуг користувачам. Реалізація поставлених завдань можлива лише за умови відповідного технічного оснащення, використання сучасних ІТ-технологій, що вимагає достатнього ресурсного забезпечення.

В результаті проведеного дослідження встановлено, що для забезпечення сталих конкурентних позицій на ринку ПрАТ «Датагруп» необхідно: оновлення матеріально-технічного оснащення; запровадження перспективного (четвертого) покоління мобільного зв'язку 4G, що характеризується високою швидкістю передачі даних і підвищеною якістю голосового зв'язку, що є підставою для зниження собівартості послуг на перспективу та розширення їх асортименту; пошук нових сфер взаємодії з обслуговуванням юридичних та фізичних осіб з використанням мобільного зв'язку, включаючи вихід на міжнародні ринки, а також освоєння нових сегментів ринку; розширення асортименту послуг для більш широкого задоволення потреб споживачів; формування гнучкої політики ціноутворення із врахуванням тривалості співпраці із споживачами.

Список використаних джерел:

1. Гранатуров В.М. Управління конкурентоспроможністю оператора телекомунікацій: Учебний посібник / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко,

І.А. Кораблінова; за заг. ред. проф. В.М. Гранатурова. – Київ: Кафедра, 2013. – С. 266.

2. Офіційний сайт ПрАТ «Датагруп». URL: <https://www.datagroup.ua/ru>.

3. Аналіз угод злиття і поглинання (M&A) в галузі телекомунікацій в період фінансової кризи. «СВ-Консалтинг». URL: <http://www.sv-consulting.com.ua>.

Ковальчук І.С.

студент,

Науковий керівник: Кнір М.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЕМІСІЙНА ПОЛІТИКА КОРПОРАЦІЇ

В умовах ринкової економіки значно зросла увага до пошуку джерел фінансування корпорацій. Проведення подібних досліджень має особливе значення, оскільки від правильності оцінки фактичних зовнішніх і власних джерел коштів багато в чому залежить політика залучення додаткових позикових капіталів і підвищення ефективності самофінансування.

Емісійна політика являє собою частину загальної політики, яка спрямована на формування фінансових ресурсів корпорації. Вона полягає в залученні їх необхідного обсягу із зовнішніх джерел шляхом випуску та розміщення на первинному ринку власних цінних паперів (акцій, облігацій тощо).

З позиції фінансового менеджменту основною метою емісійної політики можна визначити залучення на фондовому ринку необхідного обсягу власних фінансових засобів у мінімально короткі терміни [1, с. 32].

Емісія акцій або облігацій підприємства – це сукупність дій емітента щодо здійснення підписки на акції або продажу облігацій [2].

Як відомо, залучення коштів, необхідних для здійснення різного роду проектів, може бути здійснено двома основними способами. Один з них – отримання банківських кредитів або випуск

корпоративних облігацій, другий – мобілізація коштів інвесторів за допомогою випуску акцій, що веде до збільшення власного капіталу акціонерного товариства.

Кожен з цих способів має свої переваги і недоліки. Зокрема, незважаючи на спільність між привілейованими акціями і облігаціями з виплати винагороди у формі фіксованого відсотку, в першому випадку виплата відсотка не обов'язкова і сума, яка підлягає виплаті, не може бути стягнута в судовому порядку, тоді як у другому власники облігацій повинні неодмінно отримати дохід.

У той же час привілейовані акції є власним капіталом акціонерного товариства, а отже, покращують структуру його капіталу в цілому. Це, в свою чергу, знижує ризик акціонерів втратити вкладені в підприємство кошти і підвищує інвестиційну привабливість товариства.

Разом з тим залучення позикових коштів в певних випадках виявляється вигідніше і дешевше випуску акцій. З огляду на це, деякі корпорації обирають так звану стратегію «золотої середини», суть якої зводиться до випуску конвертованих цінних паперів, наприклад облігацій, які згодом можуть бути обмінені на акції.

При виборі напрямку емісійної діяльності акціонерного товариства основне його завдання полягає в його відповідності до стратегії роботи компанії на ринку.

З метою підвищення ефективності емісійної діяльності акціонерного товариства велике значення має вирішення завдань підвищення інвестиційної привабливості компанії для зовнішніх інвесторів. Зокрема, під час обрання найбільш характерного для акціонерного товариства способу залучення коштів інвесторів – випуску акцій – одним з найважливіших напрямків підвищення інвестиційної привабливості підприємства є проведена їм дивідендна політика [3, с. 98].

У кризовий та посткризовий періоди дивідендна політика акціонерного товариства може здійснюватися за трьома основними напрямками:

1. Основна увага приділяється безперервній виплаті дивідендів навіть у несприятливі для компанії терміни.

2. Виплата дивідендів носить суто символічний характер, оскільки основна частина прибутку спрямовується на розвиток виробничої бази.

3. Виплата дивідендів акціями компанії (так звана «капіталізація прибутку») [4, с. 43–48].

Робота з власними акціями на фондовому ринку, отримання максимально можливої фінансової віддачі від цієї діяльності будуть можливі тільки після проведення комплексу заходів, спрямованих на створення і розвиток вторинного ринку акцій. Ці дії будуть сприяти підвищенню інтересу інвесторів до цінних паперів підприємства, і, як наслідок, зростання їх ліквідності і значного збільшення їх вартості на ринку.

У зв'язку з цим може бути сформована емісійна стратегія підприємства на фондовому ринку. Одним з основних завдань розробки інвестиційної політики корпорації є визначення корпоративних цілей і завдань з метою виявлення довгострокових виробничих і фінансових проблем. На цьому етапі визначається рівень потреб у зовнішніх інвестиціях, розробляється стратегія виведення цінних паперів емітента на фондові ринки з урахуванням корпоративних інтересів корпорації.

Обов'язковою умовою підвищення інвестиційної привабливості підприємства є комплекс заходів, що включає докладне і детальне вивчення фінансового стану підприємства, аналіз бухгалтерської звітності, вироблення рекомендацій щодо оптимізації структури пасивів.

З урахуванням наявних тимчасових і законодавчих обмежень комбінована і узгоджена за термінами стратегія формування ринку акцій, як правило, включає в себе наступні основні блоки:

1. Короткостроковий період: відпрацювання концепції розвитку ринку акцій, ефективне управління пакетом акцій та опрацювання ринкової інфраструктури.

2. Середньостроковий період: інформаційне забезпечення інвесторів і створення умов для випуску АДР.

3. Довгостроковий період: просування акцій на міжнародні ринки.

З наведених даних щодо емісійної діяльності акціонерного товариства можна зробити наступні висновки.

1. В сучасних умовах емісійна діяльність корпорації є основним джерелом фінансування її розвитку. Здійснення емісійної діяльності може здійснюватися за двома основними напрямками: випуск корпоративних облігацій і збільшення боргового портфелю, випуск акцій і збільшення власного капіталу.

2. При виборі напрямку емісійної діяльності основна увага приділяється поєднанню обраного напрямку зі стратегією роботи компанії на ринку.

3. Ефективність емісійної діяльності корпорації безпосередньо пов'язана з його інвестиційною привабливістю для зовнішніх інвесторів. Одним з найважливіших напрямків підвищення інвестиційної привабливості підприємства є його дивідендна політика.

Список використаних джерел:

1. Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент як фактор економічного зростання / Л.М. Ремньова // Фінанси України (укр.). – 2012. – № 11. – С. 32–41.
2. Жаріков В.В. Управління фінансами / В.В. Жаріков, В.Д. Жаріков. : навчальний посібник. Вид-во Тамб. дер. ун-та, Тамбов, 2002. – 80 с.
3. Попкова Н.А., Кузнецов С.И. Эмиссионная деятельность акционерного общества и оценка ее эффективности // Экономика и управление. – 2009. – № 9 (47). – С. 98.
4. Грабарник В.Е. (ред.) Бизнес на рынке ценных бумаг. М.: Граникор, 1992.

Чиж Л.П.

*кандидат економічних наук, професор,
Одеський національний морський університет*

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ В РОЗРОБЦІ МЕХАНІЗМУ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Ринкова трансформація умов господарювання вимагає від керівників якісно нового підходу до вирішення проблеми управління сталим розвитком підприємства, незалежно від форми власності,

галузевої належності, розмірів. Складність вирішення проблеми обумовлено впливом макроекономічних чинників, виникнення яких пов'язано з процесами глобалізації світових господарських зв'язків.

Стійкість визначається як здатність системи функціонувати в станах, щонайменше близьких до рівноваги, в умовах постійних зовнішніх і внутрішніх впливів [1].

Уперше дослідження економічних систем в статичі і динаміці було виділено американським економістом Дж. Кларком. Із поняттям стійкості пов'язано поняття живучості, яка визначається як здатність системи пристосовуватися до заданої області значень параметрів і адаптації, які зумовлюють пристосованість до змін у зовнішньому середовищі на основі зміни структури або функції системи. Критерії адаптації системи характеризують не тільки пристосованість до зміни своєї структури або до постійно змінних умов, але й наявність резервних ресурсів для таких перебудов [2].

Існують різні підходи до типологізації видів економічної стійкості. Найбільш розповсюдженим є функціональний підхід, який передбачає виділення виробничої, техніко-технологічної, кадрової, фінансової, соціальної, організаційної, інноваційно-інвестиційної, маркетингової, екологічної, управлінської складових. Елементи економічної стійкості взаємопов'язані і взаємозалежні. Рівень розвитку кожної робить свій вплив на загальну економічну стійкість підприємства.

Ми згодні з думкою вчених, які вважають фінансову стійкість складовою частиною економічної стійкості підприємства та визначають останню як стан діяльності господарюючого суб'єкта, коли характеризують його соціально-економічні параметри при будь-яких збурень зовнішнього і внутрішнього середовищ, зберігаючи оригінал рівновагу, знаходяться в певній зоні економічної стійкості, кордони якої прийняті нормативними на даний часовий період, при цьому стабільно розвиваючись.

На основі узагальнення різноманітних точок зору на поняття «економічна стійкість підприємства», можемо надати таке визначення: економічна стійкість підприємства – це складне, системне поняття, яке передбачає здатність господарського об'єкту зберігати, перед усім, фінансову рівновагу, завдяки вмінню

адаптуватися до умов внутрішнього та зовнішнього середовища його функціонування за рахунок ефективного використання ресурсів підприємства.

Непередбачувані умови функціонування сучасних підприємств значно ускладнює процеси досягнення підприємствами стану стійкого розвитку. У цих умовах підприємства повинні орієнтуватися на нові принципи та методи організації, засновані, передусім, на удосконаленні внутрішнього механізму управління сталим функціонуванням підприємств. Головним компонентом такої організації є забезпечення процесів управління економічною стійкістю необхідною інформацією. Особливістю такої системи є те, що вона має враховувати високий ступінь невизначеності (ентропії) умов функціонування підприємств. В цих умовах основою такої системи має бути економічна діагностика. Економічна діагностика передбачає виявлення проблем функціонування підприємства за непрямими ознаками і розробку рекомендацій щодо підтримки управлінських рішень в умовах підвищеної ентропії його внутрішнього і зовнішнього середовища.

Проведення традиційного економічного аналізу, який розкриває загальні недоліки в роботі підприємства (причому, як правило, на ретроспективному рівні), не дає можливості своєчасного і об'єктивного встановлення причин виникнення різних негативних явищ, і як результат, розробити конкретні заходи для забезпечення сталого розвитку підприємства.

Економічна діагностика спрямована на оцінку стану економічних об'єктів в умовах неповної інформації про стан зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування підприємства, що дозволяє встановити проблеми фінансово – господарської діяльності підприємства, визначити заходи щодо усунення несприятливих ситуацій і постійно підтримувати їх реалізацію. Таким чином, результати економічної діагностики дозволять керівництву розробляти гнучку стратегію розвитку підприємства, яка покликана підвищити його адаптаційну здатність і стійкість щодо впливів зовнішнього середовища.

Особливостями економічної діагностики є:

- зміна практичної спрямованості: підтримка управлінських рішень в умовах невизначеності середовища функціонування підприємства і неповної інформації;
- домінуюча роль перспективних динамічних досліджень;
- нові підходи в реалізації комплексності та системності економічного аналізу в ході практичних досліджень;
- розширення сфери дії і різноманітності проблематики тематичного аналізу;
- зміна орієнтирів у процесі проведення діагностики. В умовах ринку виділяються дві нових групи орієнтирів – експертні та гіпотетичні;
- зростання інформаційної насиченості аналізу;
- залучення сучасних методів, які мають підвищену гнучкість і здатність створення «тренажерів» для дослідження господарських ситуацій і розробки управлінських рішень.

В процесі управління підприємством економічна діагностика повинна застосовуватися безперервно, так як вона дозволяє своєчасно виявляти нові тенденції в роботі суб'єкта господарювання, що потребують внесення змін в управління його фінансовою і господарською діяльністю з метою забезпечення його стійкого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Алиев В.Г. Теория организации : учебник. Москва : Экономика, 2003. 431 с. URL: <https://institutions.com/download/books/1658-teoriya-organizacii-aliev.html>.
2. Мірошніченко Т.С. Основні поняття стійкості економічного розвитку. *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 3. С. 37–41. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/24140>.

Шаповалова А.О.

аспірант,

*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В КРАЇНАХ ЄС

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

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

Одним із варіантів може бути використання податкових пільг, спеціально орієнтованих на інноваційні МСП. Адекватність податкових стимулів для інноваційних МСП залежить від державних витрат та ефективності стимулів для сприяння інноваційного розвитку підприємств. Очевидно, що урядова політика у Європі вважає доцільним використання податкових пільг, оскільки саме вони часто застосовуються як в Європі, так і в усьому світі.

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

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

Таблиця 1

Визначення МСП Європейською комісією

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

Джерело: [2]

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

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

Що стосується інших країн, то Латвія, Португалія, Румунія також надають малому бізнесу спрощену систему оподаткування. Ця система базується на обороті, а не на оподатковуваному доході, і замінює кілька зборів одночасно (наприклад, ПДВ, ПДФО та внески на соціальне страхування) [3].

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

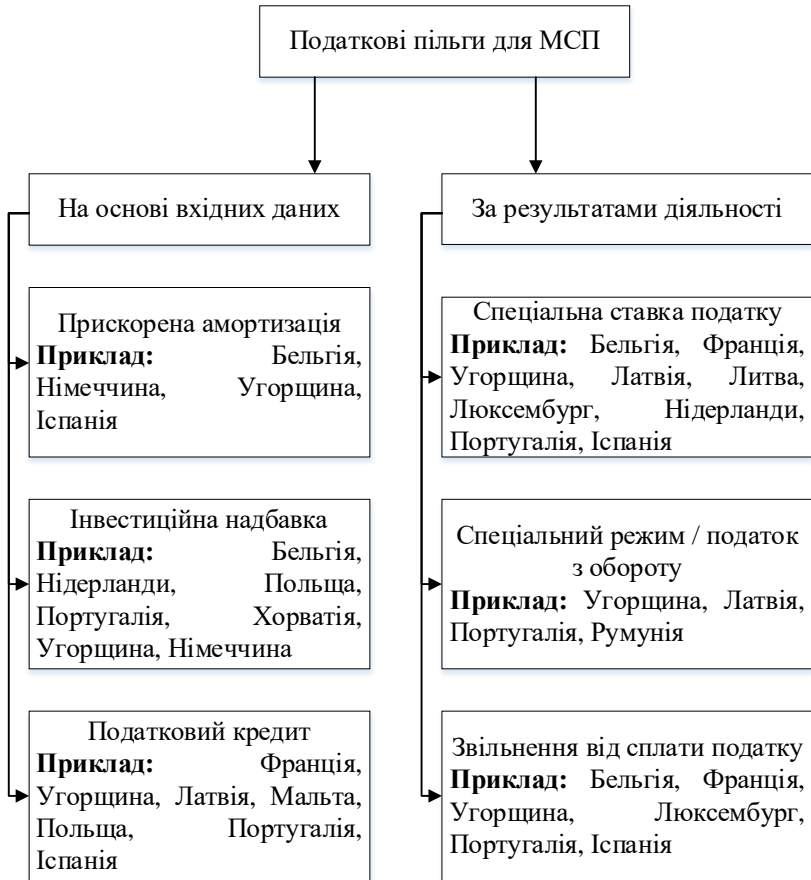


Рис. 1. Основні пільги щодо оподаткування прибутку для малих та середніх компаній в ЄС

Джерело: розроблено автором за даними [3]

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

Роблячи висновки, можна сказати, що використання податкових стимулів для інноваційних МСП може мати свої переваги, оскільки ефективність стимулювання, ймовірно, зростає, а втрати в податкових надходженнях будуть зменшуватися. Однак важливо зважувати користь від застосування податкових пільг з витратами. Більше того, при розробці податкових стимулів потрібно уникати явних обмежень

щодо розміру (порогових значень щодо обороту чи кількості працівників). Натомість, для інноваційних МСП слід застосовувати податкові заходи, які засновані на вхідних даних.

Таблиця 1

Податкові ставки для бізнесу в ЄС у 2020 році

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

(Закінчення Таблиці 1)

Країна	ПДФО (%)	Податок на прибуток підприємств (%)
Польща	32, плюс 4% податку на солідарність з доходу, що перевищує 1 мільйон злотих	19 (9% для компаній з доходом до 1 200 000 євро)
Португалія	48, плюс додатковий податок на солідарність	21
Румунія	10	16
Словацька Республіка	25	21
Словенія	50	19
Іспанія	45	25
Швеція	20, плюс муніципальний податок	21,4

Джерело: розроблено автором за даними [4]

Список використаних джерел:

1. EUROSTAT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat>.
2. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small, and medium-sized enterprises (2003/361/EC), Official Journal of the European Union, L 124/36, 20 May 2003.
3. Bergner, Sören and Bräutigam, Rainer and Evers, Maria and Spengel, Christoph, The Use of SME Tax Incentives in the European Union (January 15, 2017). ZEW – Centre for European Economic Research Discussion Paper No. 17-006.
4. Worldwide Tax Summaries Online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://taxsummaries.pwc.com/>

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Жовтяк К.В.

магістр,

*Львівський національний університет
імені Івана Франка*

РОЗВИТОК СПІВРОБІТНИЦТВА ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

Фінансова децентралізація, задекларована в рамках адміністративно-територіальної реформи, значно розширила фінансові можливості територіальних громад та повноваження органів місцевого самоврядування. Незважаючи на ряд позитивних змін, більшість громад в Україні не є самодостатніми, а їх успішне функціонування помітно залежить від трансфертів з державного бюджету. За таких умов актуальним постає питання залучення додаткових джерел фінансування та пошуку альтернативних можливостей вирішення важливих питань місцевого розвитку. Одним із таких інструментів, що дозволяє органам самоврядування громад більш ефективно виконувати свої функції із забезпечення благоустрою та комфортних умов життєдіяльності населення, є співробітництво з іншими зацікавленими територіальними громадами.

Співробітництво передбачає консолідацію фінансових ресурсів, кваліфікованих кадрів, досвіду і зусиль декількох окремих громад у напрямку спільного вирішення проблем соціально-економічного характеру. Така співпраця не вимагає безпосереднього об'єднання та створення нової адміністративно-територіальної одиниці і водночас надає можливість громадам підвищити рівень ефективності використання їх ресурсної бази та реалізувати нові, більш масштабні та ефективні проєкти регіонального розвитку. Метою дослідження є виокремлення переваг та пошук шляхів вдосконалення механізму

співробітництва територіальних громад на основі аналізу законодавчої бази та вітчизняного досвіду.

Нормативно-правові засади механізму співпраці територіальних громад визначає Закон України «Про співробітництво територіальних громад». Згідно статті 1 Закону «співробітництво територіальних громад – це відносини між двома або більше територіальними громадами, що здійснюються на договірних засадах у визначених формах з метою забезпечення соціально-економічного, культурного розвитку територій, підвищення якості надання послуг населенню на основі спільних інтересів та цілей, ефективного виконання органами місцевого самоврядування визначених законом повноважень» [1]. Даним нормативно-правовим документом також визначаються основні принципи, форми, суб'єкти та сфери співробітництва адміністративно-територіальних одиниць.

Не зважаючи на достатньо сформовану законодавчу базу та створення передумов для розвитку самодостатніх громад, із запровадженням децентралізації 2014 року, співробітництво територіальних громад в напрямку вирішення місцевих проблем та реалізації спільних проєктів не було досить поширеною практикою [2, с. 108]. В перший рік реформи таким інструментом співпраці скористалося декілька громад – було укладено лише 2 договори. Разом з тим, щороку простежується позитивна динаміка долучення органів місцевого самоврядування до практик міжмуніципального співробітництва, зважаючи на переваги, які надає цей інструмент для місцевого розвитку [3, с. 5]. У 2018–2020 рр. відбулося суттєве прискорення динаміки співпраці між громадами – в 2,5 рази зросла кількість укладених договорів у 2019 році. А за три квартали 2020 року вже було укладено 620, на 22% більше, ніж у попередньому році (рис. 1).

Свідченням актуальності та ефективності співробітництва територіальних громад в Україні є аналіз сфер, в яких найбільше застосовується даний інструмент. Дані рис. 2 свідчать, що співробітництво територіальних громад в Україні застосовується у актуальних на сьогодні суспільних сферах, там де відчувається недостатність фінансових ресурсів та спостерігається ряд проблем у більшості громад. Так, у 2019–2020 рр. найбільше ресурсів

міжмуніципального співробітництва зосереджувалось в напрямку реалізації спільних проектів та утриманні спільних установ у сфері охорони здоров'я, освіти та соціального захисту населення – 33% та 29% загальної кількості договорів відповідно. Питома вага договорів у сфері житлово-комунального господарства як у 2019 році, так і на вересень 2020 року становить 18%, що також свідчить про затребуваність налагодження партнерських відносин між громадами в даному напрямку. Також у 2020 році порівняно з попереднім спостерігається позитивна динаміка співробітництва у сферах благоустрою територій і пожежної безпеки та правопорядку. В рамках категорії «інше» між громадами укладались також договори у сферах енергозбереження, спорту, туризму, інформаційних категорій, екології, сільського розвитку, газопостачання.

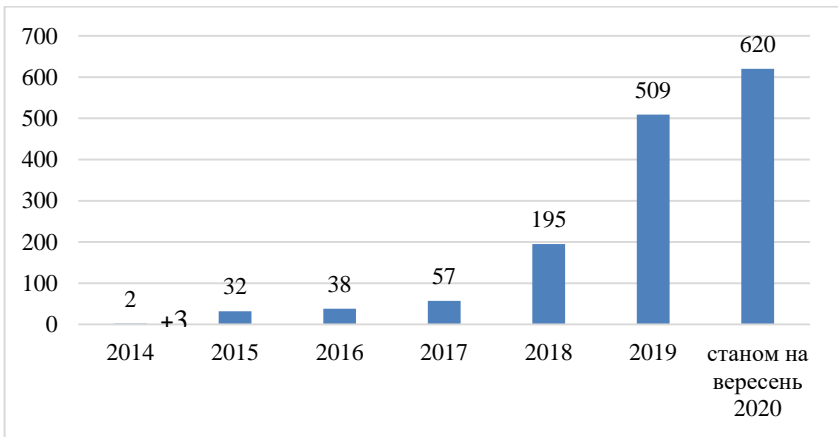


Рис. 1. Динаміка кількості укладених договорів про співробітництво між територіальними громадами України

Джерело: побудовано автором за даними [4]

Кінцевою метою співробітництва територіальних громад є підвищення якості життя їх мешканців. Окрім того, така форма партнерства між органами місцевого самоврядування дає можливість більш раціонально використовувати власні фінансові ресурси та спрямовувати їх на вирішення багатьох нагальних проблем. Зважа-

ючи на стрімкий розвиток практики міжмуніципального співробітництва в Україні, можемо виокремити наступні його переваги:

- можливість територіальних громад ефективно об'єднувати фінансові ресурси та спільно вирішувати ті завдання, які важко виконувати окремо;

- впроваджуючи практики співробітництва, громади можуть розширити спектр суспільних послуг або ж підвищити якість тих послуг, що вже надаються населенню;

- об'єднуючи спільні ресурси, територіальні громади стають більш конкурентоспроможними та отримують доступ до залучення коштів державно-приватного партнерства, міжнародних грантів тощо;

- співробітництво громад дозволяє оптимізувати робочі та управлінські процеси за рахунок залучення більш кваліфікованих кадрів, зменшення виробничих витрат та побудови ефективної логістики;

- проекти, які реалізуються в рамках міжмуніципального співробітництва стають підґрунтям до створення нових робочих місць та залучення інвестицій [5, с. 17].

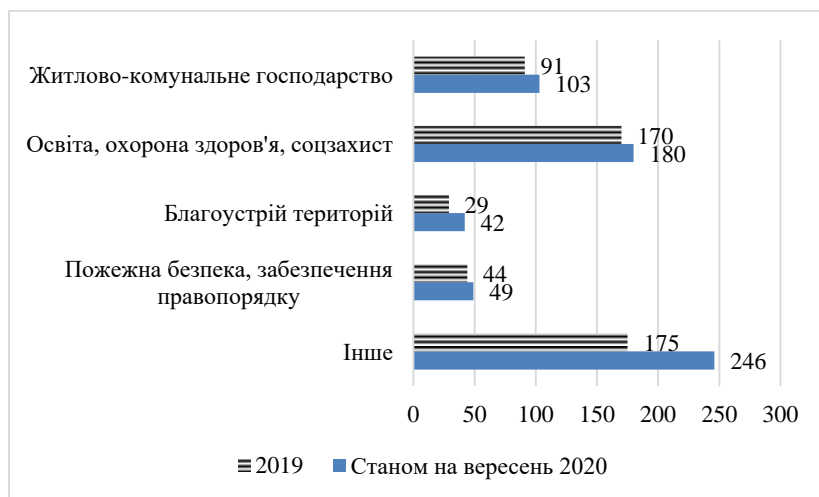


Рис. 2. Розподіл укладених договорів за сферами співробітництва територіальних громад в Україні
Джерело: побудовано автором за даними [4]

За результатами дослідження, доведено, що за сучасних умов розвитку місцевих фінансів, коли більшість органів місцевого самоврядування потребують пошуку додаткових джерел фінансових ресурсів та інноваційного підходу до моделі управлінського менеджменту, співробітництво територіальних громад є ефективним інструментом розширення можливостей забезпечення потреб місцевого розвитку. Законодавча база та наявний вітчизняний досвід міжмуніципального співробітництва створюють усі передумови до поглиблення партнерських взаємовідносин між громадами за рахунок об'єднання ресурсів, кадрів, інфраструктури задля підвищення якості життя їх мешканців.

На нашу думку, для повноцінної реалізації та отримання усіх можливих переваг, механізм розвитку співробітництва територіальних громад в Україні потребує свого вдосконалення, насамперед у таких напрямках:

- проведення активної політики, спрямованої на навчання та підготовку кваліфікованих кадрів в органах місцевого самоврядування у сфері практичного застосування інструментів міжмуніципального співробітництва;

- активне запровадження з боку держави додаткових стимулів до співробітництва громад, до прикладу, у вигляді передачі об'єктів державної власності у комунальну власність, надання цільових трансфертів або спрямування коштів Державного фонду регіонального розвитку суб'єктам міжмуніципального співробітництва;

- залучення громадськості до обговорень стосовно проектів договорів про співробітництво, а також стратегічних сфер життєдіяльності громади, в яких може бути реалізований даний інструмент;

- пошук можливостей і залучення грантових програм підтримки, коштів державно-приватного партнерства для реалізації проектів в рамках співробітництва територіальних громад.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» від 17 червня 2014 р. № 1508-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18#Text>.

2. Ярошенко І.В., Семигуліна І.Б. Проблемні питання соціально-економічного розвитку регіонів України та пропозиції щодо їх вирішення в контексті реформи децентралізації влади. *БІЗНЕС ІНФОРМ*. 2015. № 12. С. 105–115.

3. Васьківська К.В., Пелехатий А.О., Галімуков Ю.О., Лозінська Л.Д. Співробітництво територіальних громад в умовах децентралізації. *Ефективна економіка*. 2019. С. 1–8. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/8_2019/3.pdf.

4. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування. URL: <https://decentralization.gov.ua/mainmonitoring>.

5. Ватаманюк-Зелінська У.З., Лис А.М. Значення співробітництва територіальних громад для промислового розвитку територій у контексті нових положень реформи адміністративно-територіального устрою України. *Економіка і фінанси*. 2015. № 10. С. 15–23. URL: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/11/%D0%92-%D0%97-23.pdf>.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бойко О.О.

студентка,

Львівський національний університет імені Івана Франка

Норець Д.О.

студентка,

Національний університет «Чернігівська політехніка»

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

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

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

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

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

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

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

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

Загальний обсяг трансакційних витрат складається з двох частин:

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

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

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

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

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

До таких послуг віднесемо:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Список використаних джерел:

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

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

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

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

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

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

Нікольнікова К.Ю.

студент,

Науковий керівник: Сулима М.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Навчально-науковий інститут банківських технологій та бізнесу

Університету банківської справи

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

У зв'язку з невплатою 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 пілг 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 компанії 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-do-statt-113-prosty-pd-chas-karantinu-z-zberezhennyam-zarplati.html>.
5. Tesla увольняет сотрудников и снижает заработную плату [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/tesla-uvol-niaet-sotrudnikov-isnizhaet-zarplaty>.
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/pivrichnyy-karantyn-vidchutno-vplynuv-na-biznes>.
8. Коронний удар: як карантин трансформував ринок праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://gmk.center.ua/posts/koronnij-udar-yak-karantin-transformuvav-rinok-praci>.
9. Ходыревская В.Н., Никулин А.А. Модернизационные процессы мотивационной функции заработной платы: отечественный и зарубежный опыт // Вестник курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. – № 5. – С. 15–19.
10. ТОП-5 змін на ринку праці під час карантину [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agrorobota.com.ua/news/top-5-zmin-na-rinku-praci-pid-cas-karantinu-653>.

Понуріна Л.О.

студент;

Артюх О.В.

доктор економічних наук, доцент,

Одеський національний економічний університет

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

На сьогоднішній день ведення бухгалтерського обліку без комп'ютера і комп'ютерних програм фактично неможливо. Управління бухгалтерським обліком за допомогою комп'ютера в сучасному світі не є важким завданням як для бухгалтера, так для користувача бухгалтерських програм. Одними із актуальних проблем у науці бухгалтерського обліку є невідповідність існуючих теорій, методики та організації бухгалтерського обліку вимогам сучасної інноваційної економіки інформаційного суспільства.

Питанням впливу інновацій на діяльність підприємств, у тому числі і на облік як цільову підсистему інновацій, приділяли увагу у своїх працях як іноземні, так і вітчизняні вчені, а саме: М.М. Бенько, М.Т. Білуха, О.С. Височан, В.П. Завгородній, С.В. Івахненко, Ю.А. Кузьмінський, А.Н. Кузьмінський, Є.В. Мних, М.С. Пушкар, Б. Твісс, В.Д. Шквір, Й. Шумпетер та інші. Проте, потребує подальших досліджень залежність змісту та видів інновацій в обліку від його аспектів, розвиток бухгалтерського обліку у відповідності зі специфікою сучасного етапу розвитку економіки, розробка концепції управління інноваційною діяльністю в обліку як цільовій підсистемі інновацій.

Мета статті полягає в дослідженні трансформації інформаційної системи бухгалтерського обліку в інноваційній економіці суспільства.

За останні десятиліття комп'ютерна техніка та програмування неймовірно змінили працю бухгалтера. Різні досягнення в галузі інформатики, кібернетики та інформаційних технологій дозволяють в значній мірі полегшити роботу по облікових операцій, обробці

масивів статистичних даних, змінити підходи до процесів зберігання, передачі бухгалтерської інформації.

Слід зазначити, що інновації в обліку направлені на оптимізацію розповсюдження інформації, тобто пріоритетним напрямком є сутність і задачі соціально-технічного прогресу у системі суспільства. Однією з основних складових системи сучасного суспільства є економічні інформаційні системи. Ці системи відносяться до складних, тому що мають цілісну ієрархічну структуру з багатогранними зв'язками та складними функціями управління

При створенні автоматизації обліку, зникає необхідність звіряти дані, підвищується оперативність, так як контроль за складанням різних розрахунків, запасів і зобов'язань за будь-який період часу може бути спроможним за допомогою складання довідкових реєстрів і системи оперативного спостереження.

Утворений бухгалтер повинен володіти бухгалтерськими і аналітичними навичками. Бухгалтерські навички – це вміння працювати в усіх бухгалтерських та довідково-правових системах. До них можна віднести:

1. 1С Бухгалтерія – одна з найпоширеніших програм по автоматизації бухгалтерського і податкового обліку, застосовується в організаціях будь-якого масштабу [7].

2. Oracle e-business suite – програма по автоматизації основних напрямків організацій таких як: фінанси, виробництво, логістика, маркетинг збут і продажу і т.д. [6].

3. АКОРД – програма по автоматизації різних підрозділів організації. Розділена на: управління постачанням, управління продажами і склад.

4. АУБІ – по-іншому, «Автоматизація Бухгалтерського Обліку» на малих середніх і великих підприємствах. Застосовується як в комерційних, так і в виробничих підприємствах. Дозволяє налаштувати програму «АУБІ» на потреби конкретного підприємства.

5. БЕСТ – система взаємопов'язаних програм: ведення головної книги, облік касових операцій, облік основних засобів, заробітної плати (табл. 1).

Таблиця 1

Загальна характеристика програм

Назва програми	З якою метою була створена	Переваги
1С Бухгалтерія	Призначена для автоматизації бухгалтерської і податкової звітності. Сама програма була створена для спрощення ведення звітності різних сфер бізнесу	<ol style="list-style-type: none"> 1) автоматизація по обробки первинних документів; 2) правильне нарахування заробітної плати та інших розрахунків; 3) вірний розрахунок податкових виплат при безпомилковому введенні даних в 1С.
Oracle ebusiness suite	Включає в себе більше 90 моделей, які дозволяють вирішити такі завдання: планування виробництва, постачання, управління запасами, взаємодія з постачальниками, відносини з покупцями, управління персоналом, розрахунки заробітної плати.	Головна перевага – можливість масштабування. Дана система дозволяє обробляти великі потоки інформації за рахунок застосування унікальних можливостей паралельної роботи бази даних.
АККОРД	Комплекс програм, в якій працюють різні служби підприємства: відділ кадрів, служба закупівель, відділ продажів тощо	<ol style="list-style-type: none"> 1) багатоофісні; 2) поступальна обробка документів; 3) персональне робоче місце; 4) надійність і безпека.
АУБІ	Цікавим є як для комерційних організацій, так і для виробничих.	<ol style="list-style-type: none"> 1) не потрібно платити за програмне забезпечення, тільки разовий платіж 2) не потрібно завантажувати; 3) доступ до бухгалтерії можливий з будь-якого комп'ютера (при наявності Інтернету)
БЕСТ	Призначений для автоматизації бухгалтерського, податкового та управлінського обліку на малих і середніх підприємствах, спеціалізованих на оптовій торгівлі та надання послуг.	<ol style="list-style-type: none"> 1) ведення декількох юридичних осіб; 2) розбиття проводок господарських операцій; 3) наявність типових господарських операцій; 4) фільтрація журналу проводок; 5) наявність типових документів.

Джерело: сформовано автором

В даний час самими популярними програмами в Україні є – 1С: Бухгалтерія і Oracle e-business suite. Однак, думки користувачів даних програм носять як позитивний, так і негативний характер.

Відкриття в області інформаційних технологій істотно розширюють можливості побудови системи бухгалтерського обліку, що інтегрує дані про внутрішні бізнес-процеси організації і про зовнішню ринковому середовищі, дозволяють спроектувати і реалізувати на практиці все більш складні моделі обробки, передачі і аналізу бухгалтерської інформації.

Деякі дослідники помилково вважають, що бухгалтерія – сама консервативна і несприйнятлива до змін область. Можливо, так і було раніше. Але насправді ж останнім часом практично щороку в повсякденне життя бухгалтера проникали різні інновації.

Таким чином розглянемо кілька найважливіших інновацій в області бухгалтерського обліку. Перша інновація – електронний документообіг. Облікові системи бухгалтера знайомі досить давно, вони вирішують безліч дуже важливих завдань, крім однієї – ефективні комунікації. Бухгалтера прекрасно знають, скільки часу і сил витрачається просто на збір підписів відповідальних посадових осіб. Процеси документообігу, як раніше, вимагають особливого підходу, реалізувати який можна тільки за допомогою електронних документів. Використання системи електронного документообігу дозволило скоротити тимчасові витрати на пошук, узгодження, підписання документів. Керівник не забуває розглянути або підписати жодну «папірець», та й можливість втрати документа виключена.

Головне, нарешті, системами електронного документообігу можуть користуватися бухгалтери. З появою закону України від 05.10.2017 № 45 «Про електронні документи та електронний документообіг» бухгалтерія отримала повне право на переклад своїх документів в електронний вигляд [2].

Друга інновація – електронний підпис. Багато хто до цих пір вважають, що документ з синьою печаткою – це «фактичний папірець». Насправді, сила синьою друку стрімко слабшає, і виною тому поява кваліфікованої електронної підписи, яка вирішує буквально всі проблеми, пов'язані з забезпеченням юридичної

значимості електронного документа. Цей підпис надійна, її неможливо підробити, змінити або нарушити. Деякі представники великого бізнесу і органи державної влади починають довіряти такого підпису більше, ніж власноручної і завіреної печаткою. Бухгалтер тепер може використовувати нову підпис практично для всіх видів своєї діяльності: документообіг з контрагентами, звітність в електронному вигляді, відправка документів в контролюючі органи і так далі.

Регламентує використання електронного підпису закон України від 14.01.2020 № 440 «Про електронні довірчі послуги». Відповідно до цього закону він регулює відносини, що виникають між юридичними, фізичними особами, суб'єктами владних повноважень у процесі надання, отримання електронних довірчих послуг, процедури надання цих послуг, нагляду (контролю) за дотриманням вимог законодавства у сфері електронних довірчих послуг, а також основні організаційно-правові засади електронної ідентифікації [3].

Четверта інновація – електронний архів. Питання збереження документів був актуальним завжди: неважливо паперовий вигляд вони мають або ж електронний. Забезпечити кращу фізичну схоронність документів, спростити доступ до них і оперативно їх обробляти покликані електронний архіви.

Можливість зберігати документи в електронному вигляді з'явилася разом з кваліфікованою електронним підписом, яка не тільки приходить на зміну синьої печатки, а й стає гарантом незмінності документа з часом. А щоб зберігати такий документ, вам більше не потрібні окремі приміщення для паперових архівів. На зміну незліченною папок на заповнених полицях вже прийшли сервери. Електронні документи можуть зберігатися в СЕД (на сервері організації) або в «хмарі» (на сервері спец оператора). Але варто зазначити, електронний архів – не просто сервер, це ціла технологія, що забезпечує цілісність і можливість використання документа.

Нові сервіси для бухгалтера-сервер обміну документами. І, нарешті, головна інновація останніх років – поява сервісів обміну документами. Сучасний бухгалтер може обмінюватися електронними документами зі своїми контрагентами, не виходячи зі своєї СЕД або облікової системи. Завдяки можливостям роботи з сервісом обміну

відправити юридично значущий документ контрагенту можна за лічені секунди.

Таким чином, вже зараз можна говорити, що надання звітності до позабюджетних фондів через Інтернет-технології сьогодення, ними вже сьогодні користуються сотні тисяч людей, але в майбутньому популярність цього каналу передачі даних буде тільки збільшуватися. Звичайно, можна сказати, що існує певна небезпека того, що інформація, передана через Інтернет, може потрапити в руки зловмисників і може принести значної шкоди, але сучасні заходи шифрування і кодування інформації, технології захисту від зломів сервера дозволяють мінімізувати таку ймовірність.

Наприкінці можна відзначити, що переваги і необхідність інформаційних технологій для сучасного фахівця в нашому суспільстві очевидні.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>.
2. Про електронні документи та електронний документообіг: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15#Text>.
3. Про електронні довірчі послуги: Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19#Text>.
4. Бенько М.М. Зміст інновацій в обліку, аналізі і контролі як адаптивної реакції на зміни економічних процесів. Київ, 2013. 14 с.
5. Петрухина Е.Н., Зубренкова О.А. «Облачные технологии 1С» – направление работы для учебного процесса института. Москва, 2015. 56 с.
6. Oracle ebusiness suite. URL: <https://www.oracle.com/ru/applications/ebusiness/>.
7. 1С. 2021. URL: <http://1c.ru>.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Безсмертна К.В., Полівана В.В.

студенти,

Науковий керівник: Свїдова 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 / Сова О.Ю. // Міжнародний науковий журнал Київського університету ринкових відносин: Економіка, бізнес-адміністрування, право. – 2017. – № 2. – С. 108–124.

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

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

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

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

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

Горілова О.О., Литвин Ю.Ю.

студенти,

Науковий керівник: Сєвідова І.О.

доктор економічних наук, професор,

Харківський національний університет внутрішніх справ

ЦЕНТРАЛЬНИЙ БАНК У БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

підлягають нагляду з боку Національного банку в межах нагляду на консолідованій основі.

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

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

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

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

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

Таким чином, для досягнення зазначених вище принципів виникає суттєва необхідність говорити про незалежність центрального банку, прозорість і адекватність його дій соціально-економічним умовам розвитку країни з метою ефективного функціонування Національного банку України [9, с. 40].

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

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

Список використаних джерел:

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

[Електронний ресурс] / С.В. Міщенко // Вісник Київ. нац. університету ім. Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – № 10(175). – С. 40–45. DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/175-10/7>.

Компанієць М.В.

студент магістратури;

Кисільова І.Ю.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
Запорізький національний університет*

МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ РЕЗЕРВА НЕЗАРОБЛЕНИХ ПРЕМІЙ (РНП)

Формування страхових резервів завжди характеризувалось підвищеною складністю, оскільки майбутні виплати, які відображаються як розмір страхових резервів, мають ймовірностну природу. Невідомими є як момент (і сам факт) настання збитку, так і розмір страхової виплати, що накладає обмеження на точність розрахунку страхових резервів.

Вдосконалення методів розрахунку резервів з ризикових видів страхування на сьогодні є найбільш гострою проблемою для страхового ринку. Адже фінансова стійкість страховика залежить в значній мірі від страхових резервів, точніше від правильно сформованого обсягу. Підвищення ефективності управління вітчизняними страховими компаніями пов'язано із вдосконаленням методів розрахунку страхових резервів. Найважливішими з них є резерв незаробленої премії, резерв заявлених, але неурегульованих збитків, резерв збитків, що відбулися, але не заявлені, резерв катастроф.

Резерв незароблених премій (РНП) – це частина нарахованої страхової премії (внесків) за договором, що відноситься до періоду дії договору, який виходить за межі звітного періоду (незароблених премій), призначена для виконання зобов'язань із забезпечення майбутніх виплат, які можуть виникнути в наступних звітних періодах [1, с. 190–191].

Засоби РНП призначені для виконання ще не виконаних або виконаних не до кінця страхових зобов'язань, коли відомо лише те, що в залишився після звітної дати термін дії договору страховий випадок може статися. Таким чином, резерв незароблених премії є грошова оцінка майбутніх зобов'язань страховика за страховими випадками (збитків), які можуть відбутись в майбутніх періодах.

Резерв незароблених премій розраховується окремо по кожній обліковій групі договорів. Сумарне значення РНП для всієї страхової організації визначається підсумовуванням РНП, розрахованих за всіма діючими договорами всіх облікових груп.

На наш погляд, резерв незароблених премій є не резервом, а статтею, яка розділяє облік надходжень страхових внесків між суміжними звітними періодами. Таким чином, саме РНП є основною частиною тимчасово вільних коштів страховика, які можуть бути інвестовані, на відміну від інших резервів, існування яких носить більш краткосрочний характер, який визначається терміном розгляду виплат по страховому випадку, який відбувся або спрямовані на певні попереджувальні заходи.

Для визначення справжнього розміру резерву незаробленої премії існують різні методи. При виборі тієї чи іншої методики розрахунку резерву незаробленої премії необхідно враховувати такі чинники: вид страхування, термін дії договору страхування, рівень збалансованості страхового портфеля, рівномірність розподілу ризику. Береться до уваги також періодичність сплати премій за укладеними договорами страхування.

Відповідно до Закону України «Про страхування» [2] страховики використовують єдиний спрощений метод розрахунку резерву незароблених премій – метод плаваючих кварталів, а саме: сума надходження страхових платежів в першому кварталі множиться на одну четверту, в другому – на одну другу, в останньому кварталі розрахункового періоду – на три четвертих, одержані добутки додаються. У практиці страхування компанії використовують кілька методів визначення розміру резерву незаробленої премії [1, с. 191–192]:

- метод 1/365 (метод «pro rata temporis»);
- методи 1/4; 1/8; 1/12; 1/24 («паушальні» методи);

– методи 40%; 36%.

Методи формування цього резерва сильно впливають на створення джерел інвестування в економіку. Як відомо, одним з методів розрахунку $R_{\text{НП}}$ по першій групі страхових договорів (страхування майна, відповідальності, життя) є метод «36 процентів», який, потребує коригування.

Згідно загальноприйнятій методиці, розрахунок резерва незароблених премій методом 36% здійснюється від внесків-брутто. Тариф-брутто розділяється на дві частини: 72% – нетто-ставка; 28% – навантаження. Таким чином, половина нетто-ставки дорівнює 36% брутто-ставки. Аналіз структури тарифів вітчизняних страхових компаній по різним страховим продуктам показав, що на практиці розмір навантаження не завжди дорівнює 28% та може складати від 23% до 50% в залежності від виду страхування. Виходячи з цього, величина резерва у вигляді 36% від брутто-ставки може складати від 47% до 58% від нетто-ставки.

Такий розбіг значень, на наш погляд, знижує достовірність результатів аналізу резервів, у зв'язку з чим можна запропонувати здійснювати такий розрахунок від нетто-премії, множуючи її на 50%. При сучасних методах врахування резерва з використанням інформаційних технологій розділення нетто-премії від навантаження автоматизоване, у зв'язку з чим запропонований метод розрахунку $R_{\text{НП}}$ забезпечує формування страхових резервів в розмірах, які дозволяють підтримати фінансову стійкість страхової компанії без зайвого резервування.

Розглянемо альтернативний метод розрахунку резерва незароблених премій із врахуванням інфляції [4].

Нехай T_0 – базова страхова премія, i – ставка прогнозованої інфляції (на наступний після звітної дати квартал), тоді річна ставка інфляції $i_{\text{річна}}$, яка відповідає квартальній $i_{\text{кв}}$, може бути отримані з рівності $(1+i_{\text{річна}}) = (1+i_{\text{кв}})^2$. Тоді, якщо на звітну дату договір діяв n днів, а весь термін страхування 365 днів, то резерв незаробленої премії за таким договором визначається так:

$$PHП = T_o \frac{(1 - i_{річна}) - (1 + i_{річна})^{n/365}}{i_{річна}}. \quad (1)$$

Якщо договір до моменту формування резерва діяв впродовж квартала або більше, то необхідно врахувати інфляцію за минулий період (її фактичний розмір відомий, і використати для розрахунку РНП комбіновану ставку:

$$i_{річна} = (1 + i_{до})(1 + i_{п}) - 1, \quad (2)$$

де $i_{до}$ – показник інфляції за період фактичної дії договору; $i_{п}$ – показник інфляції за період дії договору, який залишився.

Отже, рекомендації щодо застосування альтернативних методів розрахунку розміру страхових резервів носять конкретний практичний характер та покликані допомогти страховикам грамотно сформуванати достатній обсяг страхових резервів для виконання зобов'язань.

Список використаних джерел:

1. Александрова М.М. Страхування : Навчально-методичний посібник. Київ : ЦУЛ, 2002. 208 с.
2. Закон України «Про страхування» від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР. URL: [http://www.dfp.gov.ua/65.html?&tx_ttnews\[pointer\]=1&cHash=bae5ea2f1f](http://www.dfp.gov.ua/65.html?&tx_ttnews[pointer]=1&cHash=bae5ea2f1f) (дата звернення: 05.06.2021).
3. Быстров А.И. Методика анализа и совершенствования механизмов расчета страховых резервов. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-analiza-i-sovershenstvovaniya-mehanizmov-rascheta-strahovyh-rezervov/viewer> (дата звернення: 05.06.2021).

Пась Я.І.

аспірант,

*Львівський національний університет
імені Івана. Франка*

НАПРЯМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

Сучасні тенденції розвитку банківського бізнесу та фінансових ринків призвели до стрімкого посилення конкуренції. Перед банками виникає питання чи можуть вони адаптуватися до нової парадигми бізнесу. Для будь-якого фінансового інституту основним критерієм виживання на ринку поряд із формуванням сильної конкурентної позиції стає здатність своєчасно впроваджувати інновації, ефективно управляти інноваційними процесами та визначити і втілювати пріоритетні напрями розвитку. Одним з них є впровадження інновацій в управління розвитком банківського бізнесу – це процес, який спрямований на пошук та використання нових способів і сфер реалізації банківських продуктів та послуг для ефективної організації функціонування банку, що сприятимуть його розвитку та отриманню прибутку.

В сучасних висококонкурентних умовах ефективне функціонування та подальший розвиток банку може забезпечити саме інноваційна направленість банківського бізнесу. Цей напрям є основною запорукою отримання прибутку та залучення клієнтів банком в майбутньому. Згідно з дослідженнями закордонних аналітиків найважливішими тенденціями банківських інновацій є такі напрямки [1]:

1. Монетизація даних. Інформація виступає головним ресурсом сучасного бізнесу. Банківська аналітична інформація може значно розширити і допомогти як самому банку, так і його клієнтам здобувати конкурентні переваги на ринку.

2. Соціальна цінність. Одним з прикладів є залучення клієнтів до формування інноваційних напрямів роботи банку, покращення його клієнтоорієнтованості, створення єдиного з клієнтами бачення подальшого розвитку банку. Потреба більш індивідуального підходу

до клієнтів, а не пропозиція стандартизованих пакетних рішень дуже актуальна в іноземних банків, оскільки відповідає сучасним очікуванням клієнтів (наприклад італійський банк «Widiba»).

3. Розважальні транзакції. Популярний тренд світових банків намагатися зробити банківські транзакції більш «неформальними» і навіть веселими, а також інтеграції банківських програм з Facebook, Instagram та іншими (наприклад, аплікація Moven при перевищенні банківських лімітів розбиває скло екрану телефону власника).

4. Доступність. Можливість здійснювати банківські транзакції 24 години на добу 7 днів на тиждень уже не інновація, але загальноприйнята послуга банків. Проте банки йдуть далі на зустріч своїм клієнтам, пропонуючу здійснювати зв'язок зі своїми клієнтами через будь які онлайн медіа такі, як WeChat, Facebook Messenger, Google Hangouts та інші.

5. Інтернет-банкінг. Особлива увага приділяється мобільним додаткам, оскільки телефон став основним інструментом для здійснення більшості банківських та інших розрахункових операцій.

6. Безкарткові розрахунки. Тенденція здійснювати платежі без банківської картки лише за допомогою мобільного додатку набуває все більшого поширення. Деякі експерти прогнозують повну відмову від банківських карток у найближчий час.

7. Банки без банків. Перспективним напрямом постає надання банківських послуг без безпосередньої участі у цьому процесі самих банків. Банки, які своєчасно зрозуміли інноваційні тенденції та впровадили їх у свою діяльність, вже сьогодні ефективно функціонують на фінансовому ринку. Серед таких банків: «Приватбанк», «Ощадбанк», «Укрсоцбанк», «ПУМБ», «ОТПбанк», «Кредобанк» та інші. Кількість банків, які пропонують своїм клієнтам приєднатися до мобільних технологій з кожним днем зростає.

Вибір напрямів впровадження інновацій в управління розвитком банківського бізнесу починається із чітко поставлених цілей та завдань інноваційного розвитку банку в рамках обраної місії банку (конкретних інноваційних орієнтирів), аналізу зовнішніх та внутрішніх умов діяльності, пошуку ресурсів для здійснення інноваційної діяльності та ефективного їх розподілу. Продовжується

генерування пріоритетних напрямів діяльності (наявність кількох варіантів програм створення експериментальних зразків та варіантів вибору компонентів, які допоможуть банку подолати невпевненість у правильному розробленні пріоритетного напрямку).

Вибір напрямів застосування інновацій в управлінні розвитком банківського бізнесу (табл. 1) за своєю методологією подібний до розроблення стратегії управління розвитком банківського бізнесу. Такими напрямами є: локальний, глобальний, стратегічний, тактичний, продуктовий, технологічний, ринковий, інноваційний, організаційно-управлінський, ресурсний.

Таблиця 1

Напрями впровадження інновацій в управління розвитком банківського бізнесу

Напрями	Характеристика
Локальний	Спрямований на внутрішні зміни у діяльності банку
Глобальний	Спрямований на зміни не лише у внутрішній структурі діяльності банку, а й у зовнішньому середовищі
Стратегічний	Спрямований на реалізацію стратегічних цілей банку
Тактичний	Виникає у процесі поточної діяльності і спрямований на реалізацію оперативних цілей
Продуктовий	Спрямований на продукт, а саме впровадження нових моделей продукції
Технологічний	Спрямований на впровадження нової техніки та технологій
Ринковий	Спрямований на модифікацію, або захоплення нових ринків
Інноваційний	Спрямований на розробку та впровадження інновацій у діяльність банку, що сприятимуть його ефективному функціонуванню у майбутній перспективі
Організаційно-управлінський	Спрямований на впровадження нових методів організації маркетингу, системи управління, методів нових форм активізації персоналу – стимулювання творчої діяльності
Ресурсний	Спрямований на освоєння нових видів і джерел ресурсів

Таким чином, основними етапами вибору напрямів впровадження інновацій в управління розвитком банківського бізнесу є: аналіз відповідності внутрішніх та зовнішніх можливостей розвитку та визначення можливих шляхів приведення їх у відповідність; оцінка та попередній вибір напрямів застосування інновацій в управління розвитком банківського бізнесу; економічне обґрунтування вибору напрямів впровадження інновацій в управління розвитком банківського бізнесу; остаточний вибір і деталізація інноваційного проекту.

Для вибору напрямів впровадження інновацій в управління розвитком банківського бізнесу в обмежених умовах, запропоновано практичні рекомендації, які побудовано у відповідності напрямів впровадження інновацій (табл. 2).

Таблиця 2

Рекомендації з вибору напрямів впровадження інновацій в управління розвитком банківського бізнесу

Напрями впровадження інновацій в управління розвитком банківського бізнесу	Економічні результати			
	Ефективне використання ресурсів	Збільшення прибутку	Збільшення продуктивності праці	Конкурентні позиції на фінансовому ринку
Локальний				
Глобальний				
Стратегічний				
Тактичний				
Продуктовий				
Технологічний				
Ринковий				
Організаційно-управлінський				
Ресурсний				

Використання такого роду рекомендацій дає змогу конкретизувати вибір напрямів впровадження інновацій в управління розвитком банківського бізнесу в залежності від очікуваних

результатів діяльності банку. Наприклад, якщо метою банку є збільшення продуктивності праці, то його розвиток повинен бути спрямований на впровадження нової техніки та технології, нових методів організації, маркетингу, системи управління. Таким чином, це призведе до досягнення економічних результатів, таких як ефективне використання ресурсів, збільшення прибутку.

Для забезпечення ефективного функціонування банку в сучасних кризових умовах необхідно не лише запозичувати зарубіжний досвід щодо впровадження банківських інновацій, також потрібно розробити правильну стратегічну мету управління розвитком банківського бізнесу, щоб оперувати банківськими інноваціями, врахувати всі зовнішні та внутрішні чинники, які впливають на банківський бізнес. Інноваційний розвиток банківського бізнесу повинен бути направлений на споживача та внутрішні потреби банку. Тому для реалізації такого завдання необхідно залучити кваліфікованих менеджерів, які б виконували поставлені завдання суб'єктів управління.

Список використаних джерел:

1. The top ten trends in banking innovation – Chris Skinner’s blog. Chris Skinner’s blog. URL: <https://thefinanser.com/2016/02/the-top-ten-trends-in-banking-innovation.html>.

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Пірус А.В.

студент,

*Науковий керівник: **Артюх О.В.***

доктор економічних наук, доцент,

Одеський національний економічний університет

БЮДЖЕТНИЙ КОНТРОЛЬ В УКРАЇНІ ТА США: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

Ефективне функціонування державних фінансів, раціональний розподіл і використання ресурсів, динамічний розвиток вітчизняної економіки передбачають необхідність проведення постійного фінансового контролю з боку держави. Роль контролю в умовах переходу до ринку визначається не тільки наявністю недоліків у фінансовій практиці, неефективністю витрачання коштів або розкраданням майна, а й закономірністю ускладнення господарських та економічних зв'язків. Тому важливо досліджувати напрямки діяльності та форми бюджетного контролю розвинутих країн.

Проблему формування системи державного фінансового контролю у своїх працях висвітлювали багато науковців, зокрема І.І. Бабін, Ю.М. Бажал, І.А. Белобжецький, М.Т. Білуха, С.І. Бобир, В.В. Бурцев, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, Л.І. Вороніна, Н.І. Дорош, В.П. Дяченко, З.В. Гуцайлюк, Є.В. Калюга, Є.В. Коломін, М.В. Кужельний, В.Г. Мельничук, В.М. Мітрофанов, В.М. Родіонова, В.К. Савчук, В.В. Сопко, Б.Ф. Усач, В.М. Федосов, О.А. Шевчук, С.О. Шохін та ін. Проте, питання порівняння системи бюджетного контролю України з іншими розвинутими країнами залишилось практично не розглянутим.

Мета дослідження – порівняння видів та завдань бюджетного контролю України та США

Особливе місце в системі державного фінансового контролю займає бюджетний контроль. Порівняємо визначення бюджетного

контролю в Україні та США. Визначення бюджетного контролю в Україні наступне: бюджетний контроль – різновид державного фінансового контролю, що здійснюється в бюджетному процесі та направлений на встановлення законності, достовірності, економічної ефективності діяльності учасників бюджетного регулювання та бюджетного процесу. Бюджетний контроль в США має більш широке значення, а саме: невід’ємна частина фінансово-економічного контролю розглядається як сукупність заходів, що проводяться державними органами з метою перевірки законності доцільності та ефективності дій при формуванні, розподілі та використанні американських фондів, суб’єктів влади США та місцевих органів влади-уряду для виявлення резервів збільшення надходжень доходів до бюджету та вдосконалення фіскальної дисципліни.

Проведемо порівняння завдань бюджетного контролю (таблиця 1).

Як бачимо бюджетний контроль США включає в себе більший обсяг завдань, що робить його більш впливовим та ефективним засобом фінансового контролю.

Об’єктом бюджетного контролю в США є не тільки фіскальна та бюджетна система на всіх стадіях бюджетного процесу, а й фінансово-господарська діяльність суб’єктів ринкових відносин у їх взаємодії з державою. Це визначає роль і значення бюджетного контролю як важливого елементу управління державними фінансами.

Бюджет безпосередньо на різних стадіях бюджетного процесу та його складові є безпосередньо предметом бюджетного контролю: надходження податку, неподаткові та інші платежі, трансферти до державних позабюджетних фондів, цільові бюджетні кошти, державні витрати, субсидії, субвенції, трансферти, бюджетні позики, обмін та безоплатна передача товарно-матеріальних цінностей, митної вартості тощо. Держава надає великого значення бюджетному контролю і розглядає його як один із найефективніших важелів проведення ринкових реформ у країні.

Таблиця 1

Порівняння завдань бюджетного контролю України та США

Україна	США
Оцінка управління бюджетними коштами (включаючи проведення державного фінансового аудиту)	Контроль за виконанням механізму міжурядових фіскальних відносин, формуванням та розподілом цільових бюджетних коштів, а також фінансовою підтримкою регіонів;
Забезпечення правильності ведення бухгалтерського обліку та достовірність фінансової і бюджетної звітності;	Перевірка обігу бюджетних коштів та позабюджетних фондів у банках та інших кредитних установах;
Досягнення економії бюджетних коштів, їх цільового використання, ефективності і результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів шляхом прийняття обґрунтованих управлінських рішень	Припинення незаконних рішень про надання податкових пільг, державних субсидій, субвенцій, трансфертів та іншої допомоги певним категоріям платників або регіонам;
Проведення аналізу й оцінки стану фінансової і господарської діяльності розпорядників бюджетних коштів	Виявлення розтрат та фінансових зловживань, прийняття належних покарань для винних;
Запобігання порушенням бюджетного законодавства та забезпечення інтересів держави у процесі управління об'єктами державної власності;	Проведення профілактичної інформаційно-роз'яснювальної роботи для вдосконалення фіскальної дисципліни.
Обґрунтованість планування надходжень і витрат бюджету.	Виявлення резервів зростання дохідної бази бюджетів різних рівнів;
	Забезпечення правильності складання та виконання бюджету;
	Дотримання податкового та бюджетного законодавства;
	Контроль за достовірністю обліку та звітності;
	Перевірка ефективності та цільового використання бюджетних коштів та позабюджетних фондів;
	Вдосконалення бюджетної та податкової дисципліни.

Джерело: розроблено автором

Об'єктом бюджетного контролю в Україні є відповідні бюджети (державний, місцеві) та бюджетна діяльність учасників бюджетних правовідносин.

Суб'єктами бюджетного контролю в Україні є органи державної влади, органи місцевого самоврядування, підприємства, установи, організації державної та комунальної форми власності, їх посадові особи. Суб'єктів бюджетного контролю прийнято поділяти на контролюючих (ті, хто контролює) та підконтрольних осіб (ті, кого контролюють).

В США залежно від того, хто здійснює бюджетний контроль, розрізняють:

- контроль державного бюджету, що здійснюється органами державної влади. В ході цього контролю забезпечуються інтереси держави та суспільства, перевіряється виконання платниками податків своїх зобов'язань перед бюджетом та цільове використання бюджетних асигнувань;

- відомчий контроль, що проводиться департаментами ревізії та контролю міністерств і відомств;

- громадський контроль, здійснюваний неурядовими організаціями та установами. Об'єкт контролю залежить від конкретних завдань, покладених на інспекторів;

- незалежний контроль, що здійснюється фінансово-економічними службами підприємств, організацій та установ, аудиторськими фірмами та окремими аудиторами. правовий контроль, який проводиться правоохоронними органами у формі аудитів, судової бухгалтерії тощо;

- цивільний контроль, що здійснюється платниками податків – фізичними особами, коли вони оподатковуються податковими органами, при складанні та поданні податкових декларацій, а також отримання коштів з бюджету (заробітна плата, пенсії, стипендії, надбавки).

Отже, українська бюджетна система може використовувати досвід розвинутих країн, а саме США при обранні напрямків розвитку бюджетного контролю, оскільки, порівняння визначень, завдань та видів контролю показало, що зарубіжна система охоплює значно більше сфер державної фінансової системи.

Список використаних джерел:

1. Шевчук О.А. Державний фінансовий контроль : підручник. Ірпінь : Університет ДФС України, 2020. 432 с.
2. State Financial Control. URL: <https://testmyprep.com/subject/finance-1/state-financial-control-state-financial-control>.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Геева Я.Р.

студентка,

Харьковский национальный аэрокосмический университет

«Харьковский авиационный институт»

МЕТОДЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

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

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

Основные процессы в современном менеджменте

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

Планирование, организация и трудоустройство. Руководство, координация, документация и, наконец, финансовое управление. Стоит отметить, что важность современного управления заключается

в лидерстве Организации и стран в целом в направлении прогресса и развития. Кроме того, это ответственность за достижение желаемого успеха в обществах, за их способность использовать имеющиеся человеческие ресурсы или материалы. Следовательно, руководство играет эффективную роль в достижении успеха или неудачи в работе учреждения и прогресса. Современный административный стиль зависит от навыков людей, а также от знаний и ресурсов денег и времени.

Современные методы управления

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

Метод участия

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

Метод рекомендаций

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

Командный метод

Наконец, метод 3 – лучший метод работы. Это идеальный метод для качественной и высокой реализации проекта. Командный подход –

один из типичных методов управления проектами. Он побуждает людей делиться знаниями и делиться ими. У результатов могут быть ожидания и ожидания, и команда справится с проблемами быстрее, чем в одиночку.

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

Список использованных источников:

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

Куцай Ю.О.

студентка;

Хмурова В.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Київський національний торговельно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ ЕФЕКТ ВІД ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В ОРГАНІЗАЦІЇ

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

У даній статті економічний ефект розглядається через призму забезпечення високої дохідності фірми за рахунок максимізації ефективності виробничого менеджменту та поліпшення діяльності підприємства в цілому. Варто розуміти, що управлінець, що впливає на стан справ в компанії, відділі, для покращення економічної віддачі повинен керувати ціннісними установками організації – створювати сенс роботи у цій компанії.

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

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

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

- Core values – основні цінності;
- Aspirational values – бажані цінності;
- Permission-to-play values – цінність «вхідний квиток»;
- Accidental values – другорядні цінності.

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

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

- створювати робочу обстановку, відноситься один до одного з повагою і гідністю;
- приймати різноманіття як один з компонентів бізнесу;
- застосовувати найвищі стандарти якості до покупки, обсмажування і доставки кави;
- позитивно впливати на наше співтовариство і навколишнє середовище;
- зрозуміти, що прибутковість – це запорука нашого майбутнього успіху.

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

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

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

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

міжособистісні стосунки та взаємодіяти між собою й із клієнтами на високому рівні культури спілкування.

Отже, виходячи з даних підходів, нами зроблено висновок, що у сучасному світі метод «батога та пряника» не дієвий в умовах формування ринкових відносин, посилення конкуренції, глобалізації та еволюції діяльності підприємництва загалом. Формування унікальної корпоративної культури для працівників на усіх стадіях виробництва дозволить значно підвищити економічну ефективність підприємства, а отже, можливість отримати кращий прибуток.

Список використаних джерел:

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

Мажник Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,

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

ВИКЛИКИ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА МІКРОРІВНІ У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Сучасний менеджмент завжди виступав виразником змін відповідних світових трендів у моменті часу, оскільки зазвичай першочергово саме менеджмент відображає соціальні зміни у контексті до певних соціальних технологій, що розповсюджуються та мають місце на відповідній території.

Соціальні технології з плином часу змінювали свою сутність та змістові характеристики, проте також для керівництва були та лишаються вагомим інструментом впливу, тому тема роботи є актуальною.

Мета дослідження полягає у необхідності виявити та сформулювати перелік основних викликів, які керівник має враховувати у процесі сучасного управління на мікро рівні у контексті соціальних технологій.

Вагомим викликом є безпосереднє існування як феномену різноманіття соціальних технологій, застосовуючи які навмисно або випадково продукують певні зміни у суспільстві, які породжують існування різноманіття соціальної реальності та відповідного сприйняття подій, що відбуваються навколо. Проте варто зазначити, що важливим аспектом для сучасного менеджменту є можливості соціальних технологій, які за даними [2, с. 15] надають можливість адекватної реконструкції пізнавальних ситуацій, оскільки соціально філософська позиція орієнтована на критику й усвідомлення теоретичного знання; також досліджує способи та методи пізнання, які використовуються, що стає невід'ємним елементом теорії пізнання, а способи породження знання в свою чергу висвітлюють механізми створення соціальної реальності.

Наступним викликом варто вважати наслідки впливу соціальних технологій на сучасний менеджмент, які породжують необернені зміни, вплив яких виокремити науковцям з плином часу стає все складніше, оскільки соціальні технології все активніше інтегруються у відповідні структури суспільства. Сучасна соціальна наука у відповідності до технологій досліджує розвиток знання і систем менеджменту в контексті динаміки розвитку відповідних соціальних структур. Особливо цей фактор суттєво позначається на індивідуальних підприємцях та невеликих організаціях і підприємствах, яким ватро самостійно активно впроваджувати сучасні інноваційні технології у повсякденну діяльність, що потребує інколи значних коштів, які можуть виділяти великі корпорації та підприємства.

Варто зазначити, що зміни та розвиток різноманітних технологій також є одним із вагомих викликів, що здійснює свій вплив на сучасний менеджмент. Особливо вплив відчувають керівники на

мікро рівні, коли необхідно зміни впроваджувати у процесі господарської діяльності, одночасно знаходити час на освоєння технологій та натхнення підлеглих, так як відповідно до особливостей психологічних зміни зустрічають супротивом.

Оскільки різноманіття соціальних явищ, які організація намагається змінювати або здійснювати певний вплив у процесі діяльності, достатньо велике, виникають час від часу індивідуальні особливі випадки та ситуації, що потребують від керівництва вирішення. Варто зазначити, що кваліфікований керівник точно знає, що в основі всіх цих процесів лежать цілком конкретні, стійкі зв'язки, пізнання яких і представляється важливим завданням технології, як науки. Тож процеси у організації варто розглядати з позиції наукового підходу та своєчасно використовувати сучасні соціальні технології. Зазначимо, що під поняттям «соціальна технологія» будемо розглядати, як Азарова Т.В. та Абрамов Л.К. [1, с. 11] – сукупність методів та прийомів зміни соціуму в напрямку задоволення різнобічних, соціально значимих потреб громадян.

Варто зазначити, що сучасні соціальні технології різноманітні та багатопланові [1; 2; 4], тому можуть бути використані у процесі вирішення багатьох завдань сучасного менеджменту різних рівнів. Проте головним викликом сучасності стала проблема для підприємств та загалом мікро рівня господарської діяльності, що коли на макро рівні виникає непередбачувана проблема, як то Пандемія Covid-19, загроза та відповідні терористичні дії у будь-якій сфері (починаючи від фізичного вторгнення та завершуючи кібернетичними атаками хакерів, вплив на інформаційне поле тощо) і т.д., коли багато зусиль витрачається на упорядкування процесів та відповідну їх стабілізацію, то перед керівництвом малих та середніх підприємств, а також самостійно зайнятими особами і приватними підприємствами постає завдання вирішення переліку соціальних проблем з якими не справляється держава та умовно відбувається делегування повноважень. Отже обов'язки так званого третього сектору поступово лягають на підприємств мікро рівня, у тому числі за рахунок певних соціальних технологій цей процес відбувається легше.

Зауважимо, що перш ніж використовувати соціальну технологію як інструмент варто оцінювати її зміст, а також важливе концептуальне питання «*cui prodest*» (лат. «кому вигідно»), яке варто розглядати з урахуванням двох аспектів [2, с. 14]: 1) джерел фінансування соціальної технології, що пропонується; 2) суб'єкт, що здатен використовувати відповідну соціальну технологію.

Таким чином, аналіз ситуації та обставин за яких виникає певна соціальна технологія дозволяє дійти висновку з якою метою вона буде и ким використовуватись на практиці, чи буде забезпечувати відкритість та сприяти свободі інформації та волевиявлення з метою формування відповідного контролю над владою та певними структурами і органами, або навпаки її сутність полягає в механізмах ефективного управління масами, захоплюючи мікро рівень та громадянський простір, в способах владного впливу на суспільну свідомість. Означені прості кроки надають змогу попередити виклики, що можуть виникати у сучасному менеджменті у контексті соціальних технологій, а загальний перелік викликів надає змогу усвідомити потребу вирішення існуючих питань.

Список використаних джерел:

1. Азарова Т.В., Абрамов Л.К. Соціальні технології. Ч.1, Кіровоград, 2005. 104 с. URL: <https://iscm.org.ua/wp-content/uploads/2010/08/Sotsialni-tehnologiyi-SNastyna-1-2004.pdf>.
2. Касавин И.Т. Социальные технологии и научное знание. *Epistemology & Philosophy of Science*. 2010. Т. XXVI. № 4. С. 5–15. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnye-tehnologii-i-nauchnoe-znanie>
3. Орлова И.Б. Средства и методы изучения современной социальной реальности: новые задачи социальных наук // Социально-политическая наука на службе российской государственности: достижения и перспективы. Москва : Вече. 2019. С. 14–28.
4. Соціальні технології: концепт лекцій / Укл.: Віноградська О.М., Белова Л.О. Харків : ХНАМГ, 2009. 135 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/11323916.pdf>.

Хо Жень
аспірант;

Якименко-Терещенко Н.В.
*доктор економічних наук, професор,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ

В історії менеджменту прийнято розрізняти чотири основні підходи до управління:

1) процесний, який розглядає менеджмент як процес безперервних взаємопов'язаних дій або функцій. Загальна сума всіх функцій управління є процесом управління;

2) системний, при якому використовується теорія систем у менеджменті, тобто вивчення складного через пошук простого. Для об'єкта управління як системи основними складовими елементами можуть бути цілі, структури, завдання, технології і люди., який вивчає розв'язання окремих управлінських ситуацій, тобто конкретного набору обставин, які впливають на організацію протягом певного часу з метою найбільш ефективного досягнення нею цілей;

3) ситуаційний, який працює з концепцією відкритості, коли при прийнятті управлінських рішень розглядаються лише фактори, зміни яких впливають на конкретну ситуацію. Його центральним моментом є ситуація, тобто конкретний комплекс обставин, що впливають на об'єкт дослідження в певний час.

Однак аналіз теорії і практики управління різними об'єктами дозволяє встановити існування й інших наукових підходів, серед них: адміністративний, відтворюючий, інтеграційний, комплексний, маркетинговий, поведінковий, функціональний.

Сучасна наукова думка сформувала декілька концептуальних підходів до управління розвитком підприємств сфери гостинності.

Інтеграційного підходу до управління розвитком регіонального готельного комплексу дотримується Полчанінова І.Л. Науковець акцентує увагу на тому, що інтеграція поліпшує взаємозв'язки всередині учасників, гарантує зменшення ризиків, створює умови для отримання ефекту синергії. Вона пропонує кластерну модель ресторанно-гостинного комплексу, яка ґрунтується на таких принципових положеннях як інноваційна орієнтованість регулювання готельного комплексу, взаємодія на регіональному рівні, організація саморозвитку, оцінка ефективності рішень і технологій їхнього виконання [1].

Стратегічного підходу до управління підприємствами готельного господарства дотримується Журавльова С.М. [2]. Як і попередній автор, Журавльова С.М. поділяє думку щодо кластеризації підприємств, а отже розробляє модель стратегічного управління формуванням та розвитком кластеру підприємств готельного господарства.

Заслуговує на увагу дослідження Джинджоян В.В., в якому ключове значення відводиться стратегічному та проектному управлінню розвитком підприємств, які працюють в сфері гостинності, із застосуванням проектного підходу, упровадженням продуктових, процесних і технологічних інновацій [3].

Окремої уваги заслуговує процесний підхід у системах управління розвитком підприємств сфери послуг. Акцентуючи увагу на ролі та місці процесного підходу в системах управління підприємством, беручи до уваги можливі ключові вигоди процесного підходу, серед яких підвищення здатності зосереджувати зусилля на ключових процесах і можливостях для поліпшення; послідовні та передбачувані результати в системі узгоджених процесів; оптимізована дієвість завдяки результативному керуванню процесами, ефективному використанню ресурсів, Траченко Л.А. застосовує процесний підхід для досягнення ключових цілей бізнесу підприємств сфери послуг [4].

Беручи до уваги наукові пропозиції вищезазначених науковців, автор вважає, що в сучасних умовах функціонування підприємства готельно-ресторанного бізнесу, коли відбувається інтенсифікація інтеграційних процесів, скорочення життєвого циклу самих органі-

зацій, зростає необхідність впровадження інноваційних продуктів і послуг, вдосконалення процесів обслуговування, створення умов для максимальної задоволеності клієнтів, що залежить від організації його роботи, впровадження кадрових, управлінських та виробничих рішень в процесі розвитку підприємства, є доцільним поєднання в практиці управління розвитком підприємств сфери гостинності різних підходів, що дозволить всебічно та комплексно вирішувати проблеми.

Список використаних джерел:

1. Полчанінова І.Л. Управління розвитком регіонального готельного комплексу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук за спец. 08.00.05. – Харків, 2014. – 24 с.
2. Журавльова С.М. Розвиток кластер них об'єднань в готельному господарстві // Можливості та розвиток сучасного туризму: світовий та національний досвід: монографія/ колектив авторів; за. ред. Зайцевої В.М. – Запоріжжя: ЛІПС, 2014. – С. 195–205.
3. Джинджоян В.В. Базисні детермінанти розвитку туристичних підприємств на основі їх соціальної діяльності : монографія. Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2020. 248 с.
4. Траченко Л.А. Процесний підхід у системах управління якістю підприємств сфери послуг // Проблеми економіки. – 2018. – № 2 (36). – С. 251–257.

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Корецька Т.К.

*кандидат наук з державного управління,
перший заступник
директора департаменту соціальної політики
Луцької міської ради*

РОЗВИТОК ЦИФРОВОЇ ГРАМОТНОСТІ ГРОМАДЯН В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день в Україні проходить діджиталізація – переведення інформації у цифрову форму, тобто зміни у всіх сферах суспільного життя, пов’язані з використанням цифрових технологій. Державною Стратегією регіонального розвитку на 2021–2027 роки, яка затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 року № 695 пріоритетом регіонального розвитку на період до 2027 року є підвищення якості та забезпечення доступності для населення послуг, що надаються органами державної влади та органами місцевого самоврядування, незалежно від місця проживання, зокрема на засадах цифровізації. 3 березня 2021 року Кабінет Міністрів України своїм розпорядженням схвалив Концепцію розвитку цифрових компетентностей і затвердив план заходів щодо її реалізації. Стратегічна ціль Мінцифри – навчити 6 мільйонів українців цифрової грамотності за 3 роки. Для цього Мінцифра запустила в 2020 році національну онлайн-платформу Дія. Цифрова освіта. Концепція розвитку цифрових компетентностей до 2025 року окреслює виклики стосовно розвитку цифрових компетентностей в українському суспільстві, визначає шляхи їх подолання та очікувані результати від її впровадження, закладає підґрунття для створення національної стратегії та стратегічного плану дій щодо розвитку цифрових компетентностей у суспільстві.

Реалізація Концепції дозволить громадянам підвищити конкурентоспроможність на ринку праці, надасть можливості для

безперервного навчання, подарує комфорт проживання в цифровій країні, підвищить рівень доступності до державних послуг для громадян похилого віку, осіб з інвалідністю, малозабезпечених сімей, інших вразливих груп населення, зменшить ризики небезпек під час користування інтернетом.

Разом з тим, для бізнесу дозволить залучити більш кваліфіковану робочу силу, з точки зору володіння цифровими навичками, підвищить продуктивність і ефективність бізнес-процесів у компаніях, дозволить бути конкурентоспроможними.

Одним із заходів передбаченим Планом заходів з реалізації Концепції розвитку цифрових компетентностей є проведення інформаційних компаній, спрямованих на популяризацію цифрових технологій в цілому та цифрових навичок та компетентностей, зокрема серед населення, на національному, регіональному та місцевому рівні тощо.

Враховуючи зазначене, у Луцькій міській територіальній громаді розпорядженням міського голови від 3 червня 2021 року № 202 «Про розвиток цифрової грамотності жителів Луцької міської територіальної громади» затверджено Концепцію розвитку цифрової грамотності жителів Луцької міської територіальної громади. Розвиток цифрової грамотності жителів Луцької міської територіальної громад полягає у впровадженні конкретних рішень, стимулів, мотивацій для збільшення попиту та формування потреб громадян щодо використання цифрових технологій, продуктів та послуг у всіх сферах життєдіяльності. Концепція спрямована на популяризацію та заохочення громадян споживати та використовувати інформаційно-комунікаційні та цифрові технології, робити цифрові рішення доступними, щоб мотивувати ними користуватися.

Основними принципами Концепції є:

1. Доступність.

Доступність є базовою вимогою до функціонування системи цифрової освіти та інструментів формування цифрових навичок мешканців громади. У процесі реалізації Концепції мають бути застосовані лише такі інструменти та створені елементи екосистеми цифрової освіти, які зможе використати мешканець громади незалежно від віку, соціального та матеріального становища з метою

надбання необхідних компетенцій для ефективного використання цифрових сервісів.

2. Стратегічність.

Передбачає функціонування системи, яка б формувала лояльне сприйняття цифрової трансформації, впровадження та швидку адаптацію смартрішень та діджиталізації усіх сфер громади.

3. Комплексність.

Використання різних форматів навчання. Принцип, який визначає необхідність формування системи, яка поєднує в собі існування та постійний розвиток у громаді спільноти цифрових менторів та потенційних учнів не лише шляхом навчання, але й шляхом формування цифрової культури.

4. Методологічність.

Виклад та поширення матеріалу, обрання таких методів і форм навчання, які є простими, зрозумілими та інформативними для відповідної цільової аудиторії.

5. Інноваційність.

Слугує орієнтиром на динамічні зміни в навколишньому світі та освітній діяльності, яка ґрунтується на розвитку різноманітних форм мислення, творчих здібностей, високих соціально-адаптаційних можливостей особистості.

Основними очікуваними результатами розвитку цифрової грамотності жителів громади є:

- розвинута територіальна інтегрована система цифрової освіти: функціонування центрів доступу до цифрової освіти; ефективний безкоштовний курс з цифрової грамотності базового рівня;
- взаємодія з усіма великими та середніми підприємствами з питань підвищення рівня цифрової грамотності працівників та громадськості;
- розвинута мережа смартбібліотек; розроблений лендінг (вебсторінка) цифрової освіти у місті; карта доступності цифрової освіти;
- функціонування діджитал-клубу громадян;
- зручна та розвинута цифрова інфраструктура;

- формування лояльного ставлення до впровадження смартрішень в діяльності міської влади;
- збільшення кількості оброблених даних, які дозволять отримувати цінну інформацію для використання в ділових процесах, суспільному житті, життєдіяльності громади;
- підвищений індекс використання державних, муніципальних та приватних електронних сервісів;
- створення середовища, що унеможливує корупцію, як явище; втілення в життєдіяльність мешканців громади принципу «освіта протягом життя» шляхом використання технології онлайн-навчання із застосуванням цифрових освітніх ресурсів;
- формування у споживачів (бізнес, держава, громадяни) мотивації та потреби у цифрових технологіях;
- зменшення рівня кібератак та діджитал-шахрайств шляхом формування культури особистої безпеки у мережі та використанні цифрових технологій;
- підвищення конкурентоздатності людини на ринку завдяки вмінню працювати з даними та їх аналізувати тощо.

Отже, враховуючи вищезазначене, доходимо до висновку, що цифрова грамотність громадян повинна бути однією з головних компетенцій. Активне впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в систему суспільно-політичних відносин значно розширює можливості громадян щодо їх участі в процесах державного управління та впливу на прийняття управлінських рішень, створює умови для формування якісно нового рівня взаємодії органів влади та громадян.

Список використаних джерел:

1. Концепція розвитку цифрових компетентностей / Розпорядження Кабінету Міністрів від 3 березня 2021 р. № 176-р.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на 2021–2027 роки / Постанова Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 р. № 695.
3. Концепція розвитку цифрової грамотності жителів Луцької міської територіальної громади / Розпорядження міського голови від 3 червня 2021 р. № 202.

Наукове видання

НОВИЙ ПОГЛЯД НА РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ

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
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 29.06.2021. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 5,58. Тираж 100. Замовлення № 0721-204.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

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