

**Міністерство освіти і науки України
Мукачівський державний університет
Львівський торговельно-економічний університет
Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України
ВПГО «Спілки аудиторів України»
Аудиторська компанія ТОВ «Варіанта»
Державна вища техніко-економічна школа
ім. Броніслава Маркевича в Ярославі (Польща)
Вища школа економіки і менеджменту в публічному
адмініструванні у Братиславі (Словаччина)**



**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО - АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ В
УПРАВЛІННІ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»**

**МАТЕРІАЛИ X МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ - КОНФЕРЕНЦІЇ**

**27 жовтня 2022 року
Мукачево**

Ministry of Education and Science of Ukraine
Mukachevo State University
Lviv University of Trade and Economics
The Federation of Professional Book-keepers and Auditors of Ukraine
Ukrainian professional public organization «Union of Auditors of Ukraine»
Public accountant company LTD «Variant»
High state technical and economic school of Bronislav Markevych in
Yaroslav (Poland)
High school economics and management in public management in
Bratyslava (Slovakia)



**“URGENT PROBLEMS OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL PROCESS
IN THE MANAGEMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY “**

**OF THE X INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL INTERNET - CONFERENCE**

October 27, 2022
Mukachevo

УДК 657:658
A43

Актуальні проблеми обліково – аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю: Матеріали X Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції, 27 жовтня 2022 р., м. Мукачево. – 279 с.

Збірник містить матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції «Актуальні проблеми обліково – аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю», в яких розглядаються методологічні, методичні та практичні засади обліку, аналізу та аудиту в контексті розвитку економічної науки та практики. Окреслено коло проблем і запропоновані пропозиції щодо покращення змісту і якості обліково-аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю будуть цікавими і корисними для науковців і практиків усіх галузей економіки.

Матеріали друкуються в авторській редакції. Редакційна колегія не несе відповідальності за достовірність статистичної та іншої інформації, що надана в рукописах, та залишає за собою право не розділяти поглядів деяких авторів на ті чи інші питання, розглянуті на конференції.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет Науково-технічною радою Мукачівського державного університету (протокол № 9 від 21 листопада 2022 р.)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет Вченою радою Мукачівського державного університету (протокол №6 від 24 листопада 2022 р.)

Науковий комітет:

Асист. проф. Ж. Пристром	Університет в Білостоку, Польща
Проф. Р. Пукало	Державна вища техніко-економічна школа ім. Броніслава Маркевича в Ярославі, Польща
Проф. В. Гозора	Вища школа економіки і менеджменту в публічному адмініструванні у Братиславі, Словаччина
Проф. Т. Мартинюк	Вища школа в Сопоті, Польща
Проф. Н. Ліба	Мукачівський державний університет, Україна
Доц. Д. Максименко	Мукачівський державний університет, Україна
Доц. В. Головачко	Мукачівський державний університет, Україна
Доц. О. Гаврилець	Мукачівський державний університет, Україна
Доц. О. Королович	Мукачівський державний університет, Україна
Доц. І. Чучка	Мукачівський державний університет, Україна
Л. Кручак	Мукачівський державний університет, Україна
М. Зозуляк	Мукачівський державний університет, Україна
Н. Бора	Мукачівський державний університет, Україна

Scientific Committee

Assoc. prof. J. Prystrom	University of Białystok, Poland
Prof. R. Pukalo	High state technical and economic school of Bronislaw Markevych in Yaroslav, Poland
Prof. V. Gozora	High school economics and management in public management in Bratislava, Slovakia
Prof. T. Martyniuk	Sopot University of Applied Science, Poland
Prof. N. Liba	Mukachevo State University, Ukraine
Assoc. prof. D. Maksymenko	Mukachevo State University, Ukraine
Assoc. prof. V. Golovachko	Mukachevo State University, Ukraine
Assoc. prof. O. Havrylets	Mukachevo State University, Ukraine
Assoc. prof. O. Korolovich	Mukachevo State University, Ukraine
Assoc. prof. I. Chuchka	Mukachevo State University, Ukraine
L. Kruchak	Mukachevo State University, Ukraine
M. Zozuliak	Mukachevo State University, Ukraine
N. Bora	Mukachevo State University, Ukraine

Організаційний комітет:

Т. Щербан	ректор Мукачівського державного університету, Україна
В. Гоблик	перший проректор Мукачівського державного університету, Україна
В. Пігош	проректор з науково-педагогічної роботи та економічних питань-головний бухгалтер Мукачівського державного університету, Україна
М. Реслер	декан факультету економіки, управління та інженерії Мукачівського державного університету, Україна
В. Легка	виконавчий директор Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів, України
Я. Голубка	директор аудиторської компанії ТОВ «Варіанта», Україна
Ю. Кілару	голова ЗТВ ВПГО «Спілка Аудиторів України», заступник голови ради ЗТВ АППУ, директор ПП «Аудит», Україна
Т. Мединська	к.е.н., доцент кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської справи та страхового бізнесу, Львівського торговельно-економічного університету

Organising Committee

T. Shcherban	rector of the Mukachevo State University, Ukraine
V. Hoblyk	first Vice-Rector of Mukachevo State University, Ukraine
V. Pigosh	vice-Rector for Scientific and Pedagogical Work and Economic Affairs, Chief Accountant of Mukachevo State University, Ukraine
M. Resler	dean of the Faculty of Economics, Management and Engineering, Mukachevo State University, Ukraine
V. Legka	executive Director of the Federation of Professional Accountants and Auditors, Ukraine
J. Golybka	director of audit company "Option" Ukraine
Y. Kilaru	chairman of ZTV VPGO "Union of Auditors of Ukraine", Deputy Chairman of the Board of ZTV APPU, director of PE "Audit", Ukraine
T. Medinska	Doctor of Economics, Associate Professor of the Department of Finance, Economic Security, Banking and Insurance Business, Lviv University of Trade and Economics

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ОБЛІКУ І АУДИТУ

Renkas J. IS ACCOUNTING THEORY A SCIENCE?	16
Rudžionienė K., Jusevičiūtė M. MANDATORY DISCLOSURE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN LITHUANIA	18
Бабіч В.В., Максименко Д.В. АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ТА ЙОГО РОЛЬ У ДОСЯГНЕННІ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА	19
Баланюк І.Ф., Іванюк Г.-Ю.В., Андрейчук Р.В. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ	20
Богомольний М.О., Головачко В.М. ПОКАЗНИКИ АНАЛІЗУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	22
Бодряков В.В., Королович О.О. ЕТАПИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	25
Бразілій Н.М., Крот Ю.М. ОСНОВНІ ПРИЧИНИ БЛОКУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАКЛАДНИХ ТА РОЗРАХУНКІВ КОРИГУВАННЯ ПДВ, ТА ЇХ НАСЛІДКИ	28
Букієвський Р.С., Ліба Н.С. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ ЩОДО НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ЗАСАДНИЧІ ПРИНЦИПИ	31
Гавриленко В.О., Гавриленко Я.В. КОНТРОЛЬ РОБОЧОГО ЧАСУ ПРАЦІВНИКІВ НА ДИСТАНЦІЙНІЙ РОБОТІ	33
Головачко В.В., Головачко В.М. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВОЇ ОРЕНДИ	36
Дідренц А.О., Максименко Д.В. ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	39
Заяць О.Є. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	41
Зозуляк М.М., Зозуляк Д.І. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК У ПРИВАТНІЙ МЕДИЧНІЙ ПРАКТИЦІ	43
Іванчишина Т.С., Максименко Д.В. УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ	46
Казинці Н.П., Максименко Д.В. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ	48
Кельман А.М., Головачко В.М. ШЛЯХИ ТА ФАКТОРИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА	50

Клименко О.М., Головачко В.М. СТРУКТУРА ВИТРАТ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ	53
Ковач О.Є., Максименко Д.В. АНАЛІЗ БАЛАНСУ ЯК ОСНОВНОЇ СКЛАДОВОЇ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ	55
Козар Д.В., Головачко В.М. ЕТАПИ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА	57
Королович О.О., Греченюк М.М. ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ВИТРАТ В СИСТЕМІУПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ	59
Мамишев А.В. АКТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ	61
Марущинець І.В., Королович О.О. ОБЛІК І АНАЛІЗ ЗАПАСІВ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	63
Матрос О.М. ПЕРАВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ В УКРАЇНИ	65
Mykhailovyna S.O. INVESTMENT: ECONOMIC CONTENT AND CLASSIFICATION	66
Мілашовська К.Й., Головачко В.М. ПОНЯТТЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА ПОДАТКОВОГО	68
Петриченко Є.О. РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПРИ ФОРМУВАННІ КАЛЬКУЛЯЦІЇ ПРОДУКЦІЇ	70
Пігош В.А., Кудін В.О. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК БАЗА ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ	72
Сакалош Д.В., Максименко Д.В. КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ	74
Синевич І.І., Головачко В.М., Головачко В.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	76
Склярчук І.П., Поліщук М.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ	78
Скоробогата Л.В. ТРАНСФОРМАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ, ЗАВДАНЬ ТА ПРОЦЕДУР АУДИТУ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ	80
Сухан О.І. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ТА ДОХОДІВ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК	82

Товт В.С., Пігош В.А. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ	83
Уманська В.Г. ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА МЕТОДИКА АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ	85
Федоранич М.М., Королович О. О. НАПРЯМКИ ТА КРИТЕРІЙ ОПТИМАЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	87
Химинець Г.Г., Королович О.О. УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В ДЕРЖАВНИХ	88
Хімінець Є.В., Королович О.О. ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА	90
Чабанюк О.М. ДОКУМЕНТАЛЬНА ПЕРЕВІРКА У ЕКСПЕРТНОМУ ДОСЛІДЖЕННІ	91
Черепаня К. С., Головачко В. М. СИСТЕМА ДОКУМЕНТУВАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО	94
Чубіна С.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ ЗІ ЗНИЖКАМИ	97
СЕКЦІЯ 2. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	
Андрейків Т.Я., Муравська А.А. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ УЧАСНИКІВ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ	99
Гладинець Н.Ю., Гнідин Т.Р. ФОРМИ ГРОШЕЙ: ЕВОЛЮЦІЯ ВІД МИНУЛОГО ДО СУЧАСНОСТІ	101
Зінкевич В.І. МЕТОДИ ОЦЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ	103
Козир Ю.Р. ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНИХ ПЛАТІЖНИХ ІНСТРУМЕНТІВ	105
Кузьменко В.М. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПРОЦЕСУ ФІНАНСУВАННЯ УСТАНОВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ	107
Лаврова-Манзенко О.О. ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ	110
Мединська Т.В., Грушка Н.В. СКЛАДОВІ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ З ПОЗИЦІЇ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ	113

Мединська Т.В., Тригук Т.Л. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОЇ АГРЕСІЇ	115
Мицак О.В., Ногінова Н.М. ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ ДО ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ	117
Міщук М.Ю. ФІНАНСОВІ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВИРОБНИЧИХ ЛАНЦЮГІВ	119
Обіцький А.А. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ МЕХАНІЗМУ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ	121
Піцур М.Ю., Гладинець Н.Ю. ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАРТАПІВ	123
Росул Р.В., Росул Я.І., Росул О.Р. ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ І ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	124
Chabaniuk O.M., Ogirko O.I. PODSTAWOWE WIADOMOŚCI O UBEZPIECZENIACH I RYZYKU	126
СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ НА ОСНОВІ АКТИВІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Melnychenko O. ON THE QUESTION OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT COMPLEX OF THE REGION	129
Альбещенко О.С. УПРАВЛІНСЬКІ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ ПІДХОДИ РОЗВИТКОМ ТУРИСТИЧНО-ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ	130
Бокша Н.І., Матвійчук С.С. АКТИВІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЦТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ	132
Власюк Н.І. ПОДАТКОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ	134
Гальо Я.М. ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ ТРАНСКОРДОННИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ВНАСЛІДОК ВІЙНИ	136
Гладинець Н. Ю., Ряшко Н. В. ЧИННИКИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В РЕГІОНАХ	137

Гончар А.С. АВТОМАТИЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ – КОМПЛЕКСНЕ РІШЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	139
Дурдинець Є.Є., Старова Ю.В. ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ЕФЕКТИВНИХ СТРАТЕГІЙ МОДЕРНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	141
Кельман В.Д. ГНУЧКЕ КОРИГУВАННЯ ЗАВАНТАЖЕНОСТІ СИСТЕМ ОБСЛУГОВУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ МЕРЕЖЕВОГО РИТЕЙЛУ	143
Конопельнюк Т.А. АКТИВІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	145
Лизанець А.Г., Лендел Н.В. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ БІЗНЕСОМ В УМОВАХ ВІЙНИ	147
Ліба Н.С. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	149
Лукеча М.Ю., Лизанець А.Г. УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА	151
Максименко Д.В. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ	153
Маслиган Р.М. ІНТЕГРОВАНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СПІЛЬНОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КІБЕРСПОРТИВНИХ КЛУБІВ	154
Матвійчук С.С., Бокша Н.І. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ШВЕЙНИХ ВРОБІВ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	157
Мельник Л.Ю., Мельник В.М. ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА	159
Мельник Л.Ю., Ніколенко Г.Б. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ»	161
Микуланинець В.В. ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СФЕРІ ТУРИЗМУ	162
Мисла Д.А., Манайло О.Е. СУТНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	164
Мінчак Н.Д. РОЗВИТОК І ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ, ЯК СКЛАДОВА ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	167
Нестерова С.В., Пристая В.В. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КПЕ НА ВИРОБНИТВІ	169

Нодь І.А., Максименко Д.В. ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ЗАХОДІВ У ГРОМАДАХ	171
Пантук Ю.М. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ	173
Попович О.П. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОЇ СФЕРИ	175
Проскура В.Ф., Діус В.В. ГАЛУЗЕВІ МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА	176
Пугачевська К.Й., Гомба М.В. ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ	179
Рейс Т.Т. ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ	180
Рибчук А.В. МОДЕРНІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ – ФАКТОР РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ	183
Росола У.В., Росола О.А., Росола А.П. ПОНЯТТЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	185
Русин І.М. РОЗВИТОК ПОНЯТЬ “КАПІТАЛ” ТА “ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ” ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ	187
Феср О.В. ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ВІЙНИ	188
Цимбалюк Р.М. ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	190
Чучка І.М. РОЛЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ НА ШЛЯХУ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	192
Яхимець Ю.М. ІНСТРУМЕНТИ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ	193
СЕКЦІЯ 4. СУЧАСНІ ПІДХОДИ У ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	
Бора І.В., Бора Н.Ю. ОПТИМІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ	197

Бора Н.Ю., Бора І.В. ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ МЕДИЧНИМ ПЕРСОНАЛОМ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	200
Бутко Н.В. РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА	202
Гаврилець О.В., Дочинець Н.М. ЗЕЛЕНИЙ МАРКЕТИНГ – СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ РИНКОВОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ ЯК РЕАКЦІЯ НА ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ	204
Гаврилюк О.В., Бора Н.Ю. РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГОВОЇ ОРІЄНТАЦІЇ	206
Горовенко Д.В., Бора Н.Ю. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	208
Кампо Г.М., Гаврилець О.В. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ОНЛАЙН – СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗБОРУ ДАНИХ	211
Костогриз В.Г. РЕГІОНАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ В УМОВАХ VUCA - СЕРЕДОВИЩА	213
Маляр А.С., Бора Н.Ю. МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛ ЯК ІНСТРУМЕНТ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	215
Мочкош В.І., Бора Н.Ю. МАРКЕТИНГ ПОКОЛІНЬ ЯК КОНЦЕПЦІЯ СЕГМЕНТУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ПОКОЛІНЬ	217
Огородник В.В., Маркіна М.І. НЕФОРМАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПРОСТОРОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД У КОНТЕКСТІ СПРИЯННЯ РЕГІОНАЛЬНОМУ РОЗВИТКУ	220
Паласевич М.Б. МАРКЕТИНГОВІ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ У ГЛОБАЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ	222
Фенчак Л.М. МАРКЕТИНГ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЗВО – ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ЙОГО УСПІШНОСТІ	224
СЕКЦІЯ 5. ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	
Glinkowska-Krauze Beata Anna, Holubka Y., Zubaka R. FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCE FUTURE SPECIALISTS OF THE ECONOMIC PROFILE	227
Барановська О.В., Паук М.М. СУЧАСНІ БІЗНЕС ТЕНДЕНЦІЇ ТА РОЗВИТОК МАРКЕТИНГУ	230

Барчій М.В., Старова Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ ФАХОВОЇ ПЕРЕДВИЩОЇ ОСВІТИ В СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ	233
Бігун Л.І. РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ В ОСВІТНЬОМУ ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ	235
Нарарко V.I. IMPACT OF AI ON EDUCATION (UNESCO materials)	238
Глиба Е.М. СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В УМОВАХ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ	240
Йовдій Д.Д., Старова Ю.В. ФІНАНСОВА СКЛАДОВА ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНЬОГО ФАХІВЦЯ У СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	244
Кертис Є.В., Ліба Н.С. ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА ТА ПРОФЕСІЙНА ОРІЄНТАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ	246
Королович О.О., Данканич О.В. ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ЗДОБУВАЧІВ ОСВІТИ В ЗАКЛАДАХ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ	248
Лета А.В. ДИСТАНЦІЙНЕ НАВЧАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ОТРИМАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ	250
Марків І. П., Скотний П.В. РЕАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПАСПОРТУ ДРОГОБИЦЬКОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ	253
Мельник Л.Ю., Панчук М.О. ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МОДЕЛЬ КРЕАТИВНОЇ ЛЮДИНИ	255
Ожубко Г.В. МОРАЛЬНІ РЕСУРСИ ПОДОЛАННЯ ОСОБИСТІСТЮ КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ	257
Процишин О.Р. ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ	259
Симонян В.В. РОЛЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ В ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ	262
Слімаковська І.І. ПРАКТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДУ ФАХОВОЇ ПЕРЕДВИЩОЇ ОСВІТИ	263

Старов Д.В., Рязанова В.О. ПЕДАГОГІЧНА ОСВІТА ЗАКАРПАТТЯ: ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	266
Товканець Г. В., Куліш А.В. ЕКОНОМІЧНІ ЗНАННЯ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ СВІДОМОСТІ І ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ЗДОБУВАЧІВ ПОЧАТКОВОЇ ОСВІТИ	268
Феср В.В., Лалак Н.В. ДО ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ МУЛЬТИМЕДІА В ОСВІТНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ НОВОЇ УКРАЇНСЬКОЇ ШКОЛИ	268
Хроменко Д., Шпеник В.С. СУЧАСНИЙ СТАН КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ ОСВІТИ	270
Чорба М.І., Старова Ю.В. СУЧАСНА ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА: СПЕЦИФІКА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	272
Шевря Р.Я., Старова Ю.В. ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА ТА ПРОФЕСІЙНА ОРІЄНТАЦІЯ ЯК СКЛАДНИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ НЕПЕРЕРВНОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ	277

Шановні учасники конференції!

Сьогоднішній захід є надзвичайно важливим, особливо в такий непростий час, який ми сьогодні переживаємо, оскільки спрямований на вироблення спільними зусиллями представників різних сфер діяльності вкрай необхідних кроків та рішень в напрямку економічного розвитку нашої держави.

Бухгалтери та аудиторі докладають багато зусиль з метою реформування бухгалтерського обліку та фінансової звітності для гармонізації з законодавством Європейського Союзу. Звичайно, проблеми, які виникають на шляху виконання завдань з модернізації національної економіки, удосконалення сфери бухгалтерського обліку та фінансової звітності, аудиту вимагають нових креативних ідей і виважених рішень.

Незважаючи на воєнний стан, партнери з різних куточків України, Словаччини, Литви, Польщі доєдналися до науково-популярного заходу, аби популяризувати свої наукові здобутки, поділитися думками й підтримати одне одного в цей складний час.

Вітаємо всіх учасників конференції з 10 річницею та бажаємо плідної роботи!

Науковий комітет конференції

СЕКЦІЯ 1.
РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЙ У ПОДОЛАННІ СВІТОВОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ТА РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Dr Jurij Renkas,
Cracow University of Economics,
Numer ORCID: 0000-0001-7139-5458

IS ACCOUNTING THEORY A SCIENCE?

It is generally accepted that natural sciences try to explain how the world and the universe around us work. In the search for the characteristics of natural sciences, a statement by M. Gleiser [1, p. 124] is helpful. This well-known physicist uses a customs metaphor to present scientific research and the expectations of scientists. He recognizes that scientists simply create descriptions of world phenomena, with three characteristics of their works. In these descriptions they appear: (a) physical constants, (b) fundamental laws, and (c) scientific method. The author states that physical constants are letters of the alphabet in these descriptions and that the fundamental laws of nature correspond to grammatical rules.

What we can say about accounting? The principle of dualism, this discursive expression of the basic identity of accounting, is a theoretical basis and has clear links to the principles of thermodynamics. Its consistent application results in the need for a double rule which, in turn, forces neither capital nor assets to arise from nothing, which is a property of the first law of thermodynamics. If the principle of dualism is written in a form without taking into account property rights, i.e. without foreign capital ($A_0 = C_0$, where, A – assets and C – capital), this form raises questions about the nature of capital. As already explained [2], capital is an abstract, potential category of ability to do work. Therefore, according to the second principle of thermodynamics, capital is subject to spontaneous, random dispersion. Hence, this principle indicates how to reasonably estimate this dispersion.

The above statement immediately leads to a theoretically justified calculation of fixed asset depreciation amounts [3, p. 15]:

$$W_p \times e^{-d \times t} = W_k \quad (1)$$

where, W_p – initial value of the object, W_k – value at the end of the period, t – number of periods, d – fixed percentage depreciation of the fixed asset in the period. When calculating the fixed amount d you get the percentage that determines the depreciation amount from the current balance. The figure d can be expressed in terms of months or years. Moreover, the formula allows for theoretically justified forecasting of the value of a fixed asset for any given date. Thus, the current balance method is created without the need to arbitrarily determine d . This method ensures that a fixed asset transfers more value to products when it has the most.

Also important is the fact that there must be initial capital, which is a manifestation of respect for the first principle of thermodynamics in accounting. Moreover, the principle of dualism leads to the natural definition of work as a transfer of capital from the sources of living or clotted work (assets) to produced objects or services. In turn, the concentration

of capital in objects determines their value.

For accounting the fundamental (in natural sciences) principle of minimum action also plays an important role. This principle states that changes in nature take place with a minimum of action, i.e. with a minimum of energy and time, so this kind of attitude is a fundamental imperative for management and control. The discovery of this principle, whose authorship is ultimately attributed to Pierre-Louis Moreau de Maupertuis (1698-1759), is associated with a group of eminent scholars, such as William G. Leibnitz (1646-1717), Leonard Euler (1707-1783) and Joseph Louis La-grange (1736-1813). With respect to economic issues, action determines the product of capital and time. The mere determination of costs, which takes into account the intentional expenses in accordance with a specific normative and qualifies the above-normal consumption of economic resources as losses, indicates the imperative of minimum action. The algorithm of management accounting leads to maximization of profit with a minimum of assets and living labour. It can be said that the whole accounting, even of budgetary units, is directed to respect this principle, i.e. to achieve the greatest effects with minimum expenditure.

By adding the demand and supply law, which shapes the exchangeable value, to the set of specified principles, we obtain a number of fundamental principles that form the basis of accounting theory (see more [4]). Let us note that natural sciences are also characterized by a wide application of mathematics in its constructive expression. This is related to the abstract nature of the categories present in these sciences, therefore their discursive approach requires abstract concepts of mathematics. Accounting also is a field that creates conditions and the need to apply mathematical description. Thus, taken into account all of the above, there is a strong premise to claim that accounting theory is science.

Bibliografy:

1. Gleiser, M. (2008). There is nothing wrong with not knowing everything (Polish language: Nie ma nic złego w tym, że nie wiemy wszystkiego), [in:] Niebezpieczne idee we współczesnej nauce, Brockman J. (ed.), Wydawnictwo Smak Słowa i Wydawnictwo Academica, Sopot.

2. Dobija, M. (2016). The system of concepts constituting the theory of accounting in the context of economic sciences (Polish language: Układ pojęć konstytuujących teorię rachunkowości w kontekście nauk ekonomicznych), Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, Stowarzyszenie Księgowych, tom 89 (145), s. 9-28.

3. Dobija, M., Renkas, J. (2021). Czy rachunkowość jest nauką naturalną? (Artykuł dyskusyjny), Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, t. 45, nr 1, s. 9-30.

4. Dobija, M., Renkas, J. (2021). How the inclusion of thermodynamic principles recovers economic sciences, International Journal of Accounting and Economics Studies, vol. 9(2), pp. 21-31.

Kristina Rudžionienė,
PhD, Professor in the Institute of Social Sciences and Applied Informatics,
Kaunas Faculty, Vilnius University
Miglė Jusevičiūtė,
Audit Assistant, Grant Thornton Baltic

MANDATORY DISCLOSURE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN LITHUANIA

In 2014, the EC adopted Directive 2014/95, which requires companies with more than 500 employees to include relevant environmental and social information in their annual reports. This has led to 35 Lithuanian companies to prepare social reports.

However, there are no strict requirements for companies to comply with the disclosure requirements - this is left to their discretion. There are many standards, guidelines, recommendations and initiatives. After collecting the CSR reports of the companies for the period 2016-2019, their content was analysed according to a disclosure index.

It was found that during the period 2016-2019, an increasing number of companies disclose their social responsibility. In 2016, when these reports were still voluntary, only 7 out of 35 (20%) of the companies studied prepared them, while in 2019, 34 out of 35 companies (97%) have already prepared social responsibility reports. However, it can be seen that not all companies that are required to disclose their social responsibility (CSR) are complying with the requirements of the law: 12 companies failed to submit a social responsibility report in 2017, 5 companies in 2018 and 1 company in 2019.

Another very important question is the quality of the reports. Companies pay the least attention to product, service and governance disclosures, with an average of 20% of the total disclosure points being awarded for providing this information. The highest disclosure is made on human resources issues, with an average of 31%, on community activities 25%, on the environment 24% and on products and services 20% of the disclosure index. This result is in line with the results of other authors' studies, which found that the most widely disclosed area is labour relations.

The study has also revealed the following problems:

1. Few companies (only 7 out of 35) prepared social responsibility reports voluntarily in 2016. This means that even large companies that care about their reputation are in no hurry to take care of their social responsibility and disclose it.

2. The quality of mandatory CSR reporting is high for a minority of companies, most of which prepare and submit their CSR reports in line with the GRI Guidelines. The absence of specific regulations is not a common phenomenon in Lithuania, so the lack of a uniform methodology for presenting information makes the reports different and emphasises different social aspects.

3. When social responsibility reporting became mandatory in 2017, most companies started to prepare them, but there were also some companies that were required to do it, but did not prepare these reports.

The financial statements of large companies are audited by auditors. However, analysing auditing of social responsibility reports, the auditor or audit firm verifies

whether a corporate social responsibility report or a separate corporate social responsibility report has been submitted and states this in the auditor's report. Thus, auditors only state that the report has been prepared and are not obliged by law to check its quality.

Бабіч Віктор Вікторович,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Максименко Діана Вікторівна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ТА ЙОГО РОЛЬ У ДОСЯГНЕННІ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах діяльність кожного господарюючого суб'єкта являється предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, які зацікавлені в результатах його функціонування. На основі доступної їм облікової інформації вказані особи намагаються оцінити фінансове положення підприємства. Основним інструментом для цього слугує економічний аналіз, за допомогою якого можна об'єктивно оцінити внутрішні і зовнішні відносини об'єкту, охарактеризувати його платоспроможність, ліквідність, рентабельність, кредитоспроможність, перспективи розвитку, а потім за його результатами прийняти обґрунтовані рішення.

Прибуток є найголовнішим узагальнюючим показником, який характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Адже від розміру прибутку, одержаного підприємством, залежить формування оборотних засобів, виконання зобов'язань перед бюджетом, платоспроможність підприємства. Тому аналіз результатів діяльності підприємства проводиться з метою підвищення його прибутковості та рентабельності. У зростанні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава. Саме тому на кожному підприємстві необхідно систематично аналізувати формування, розподіл та використання прибутку [1].

Економічний аналіз прибутку дає змогу вивчити проблемні питання формування прибутку, усунути його нераціональне використання, виявити резерви підвищення прибутку, оцінити вплив факторів на величину прибутку. Вирішення саме цих питань є необхідним для підприємств, що працюють на ринках України.

Прибуток – один із основних господарських показників роботи підприємства. За його допомогою визначаються рівень рентабельності, тобто прибутковості, а також ефективність функціонування підприємства. Прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації продукції і витратами на виробництво та її продаж. Якщо власні витрати перевищують грошові

надходження від реалізації, мають місце збитки від реалізації.

Аналіз прибутку починають з визначення і порівняння з планом і з минулим роком рівня виконання плану прибутку підприємством в цілому і за складовими його елементами. Далі вивчається структура одержаного прибутку, його джерела, вплив факторів та складових частин на відхилення його від плану. Закінчується аналіз підрахунком втрат, визначенням причини цих втрат, виявлення резервів та невикористаних можливостей поліпшення фінансових показників та збільшення грошових надходжень підприємства [2].

Аналіз прибутку передбачає оцінку змін за кожною складовою прибутку – «горизонтальний аналіз»; визначення структури прибутку та змін, які відбулися в структурі за аналізований період – «вертикальний аналіз»; вивчення динаміки змін показників за кілька звітних періодів – «трендовий аналіз».

Список використаної літератури

- 1.Петряєва З. Ф., Хмеленко Г. Г. Організація і методика економічного аналізу: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. Харків: ХНЕУ, 2016. 236 с. 9.
2. Сіменко І.В. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2017. 384 с.

Баланюк Іван Федорович,

д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування

Іванюк Григорій-Юліан Васильович,

здобувач вищої освіти спеціальності “Облік і оподаткування”

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника,

м. Івано-Франківськ,

Андрейчук Руслан Васильович,

заступник директора, викладач-методист

ВСП “Надвірнянський фаховий коледж НТУ”,

м. Надвірна

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сучасному антикризовому етапі розвитку економіки важливо врахувати зростання нестабільності зовнішнього середовища підприємництва, яке стосується основних процесів: технологічних, інноваційних, інвестиційних, оподаткування, управлінських. Запровадження системи управлінського обліку та контролю залежить від інформаційних потреб керівництва, розмірів підприємств та видів їх діяльності.

Управлінський облік є елементом системи управління підприємством, який дає можливість оперативно приймати рішення, контролювати ключові питання основної діяльності, відстежувати динаміку зміни фінансових показників, у тому числі доходів і витрат, та визначити подальшу тактику і стратегію як з

короткострокової, так і з довгострокової точки зору [1]. Отже управлінський облік є складовою системи управління підприємством, забезпечує керівників відповідною інформацією, яка забезпечує оперативно приймати рішення. За допомогою управлінського обліку ефективніше виконуються основні функції управління: планування діяльності, організація виробництва, координація зусиль структурних підрозділів, мотивація персоналу підприємства.

Основними завданнями управлінського обліку є:

- надавати керівництву підприємства інформацію про результати діяльності для прийняття управлінських рішень;
- визначати результати функціонування підрозділів, відділів, дільниць;
- контролювати витрати підприємства за місцями їх утворення та видами;
- моніторити виконання бюджету підприємства та його структурних підрозділів;
- здійснювати оперативний контроль за розрахунками між підприємствами.

Ефективне прийняття рішень в управлінському обліку зумовлене існуванням універсальних принципів. Саме ці глобальні принципи складають цілком логічну і завершену модель побудови системи управлінського обліку [2].

СИМА і АІСРА (дві найбільші організації у сфері управління й обліку) представили компаніям всього світу універсальні принципи управлінського обліку. Опублікований ними документ “Global Management Accounting Principles” містить чотири основні Глобальні принципи управлінського обліку:

- комунікація сприяє наданню інформації для прийняття ефективних рішень;
- інформація є доступною, надійною;
- за допомогою ефективного аналізу можливо здійснити вплив на вартість;
- розумне управління вибудовує довіру [3].

При створенні системи управлінського обліку необхідно враховувати як сформульовані принципи бухгалтерського обліку, так і рекомендовані до впровадження [2]. Застосування принципів управлінського обліку дає можливість забезпечити ефективне управління підприємством, залучаючи додаткові фінансові кошти, використання фахівців, які мають певний досвід у практичній діяльності. Організація управлінського обліку на підприємстві забезпечує зв'язок між підрозділами, сприяє підвищенню продуктивності праці працівників, скороченню витрати на виробництво та збільшенню прибутку, прогнозуванню ризиків.

Отже, у зв'язку з необхідністю оптимізації виробничих процесів, економії ресурсів підвищення ефективності діяльності підприємства, необхідно організувати належним чином управлінський облік та контроль, а також сформувати систему антикризового управління відповідно до сучасних вимог ведення господарської діяльності.

Список використаної літератури:

1. Полянська О.А., Чабанюк О.М., Кузьмінська К.І. Системи управлінського обліку, його основні етапи побудови на підприємстві. Східна Європа: економіка, бізнес та управління, 2019. Випуск 3(20) С.533. URL: [Електронний ресурс]. http://www.easterneuropeebm.in.ua/journal/20_2019/81.pdf?msckid=80222a35cfb611ecb1eb1f564ad33f45 (дата звернення: 02.10.2022).

2. Косташ Т.В., Шелюжак І.Г. Формування системи управлінського обліку на підприємстві. 2021. [Електронний ресурс]. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5_2021/80.pdf. (дата звернення: 02.10.2022).

3. Циган Р.М., Савченко О.С. Проблеми формування прибутку підприємства в бухгалтерському обліку. 2022. [Електронний ресурс] URL: <http://magazine.faaf.org.ua/problemi-formuvannya-pributkupidприємства-v-buhgalterskomuobliku.html> (дата звернення: 02.10.2022).

Богомольний Максим Олександрович
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальність 071«Облік і оподаткування»,
Головачко Василь Михайлович
к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

ПОКАЗНИКИ АНАЛІЗУ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кожне підприємство в процесі господарської діяльності взаємодіє з контрагентами, що відображається у його грошових потоках, формуванні активів, джерел фінансування та визначає конкретний рівень ліквідності й платоспроможності господарюючого суб'єкта.

Платоспроможність підприємства головним чином впливає на його платіжну дисципліну, перспективи відносин з постачальниками та кредиторами, забезпечення безперебійного процесу виробничо-господарської діяльності.

Платоспроможність підприємства характеризується можливостями здійснювати чергові платежі та грошові зобов'язання за рахунок наявних грошей і тих грошових засобів і активів, які легко мобілізуються. До платіжних засобів відносяться суми по таких статтях балансу, як грошові засоби, цінні папери, товари відвантажені, готова продукція, розрахунки з покупцями та інші активи з третього розділу балансу, що легко реалізуються. До складу платежів і зобов'язань входять заборгованість по оплаті праці, короткотермінові та прострочені кредити банку, постачальники та інші кредитори і першочергові платежі.

Найбільш мобільною частиною ліквідних коштів являються гроші і короткострокові фінансові вкладення. До другої групи відносяться готова продукція, товари відвантажені і дебіторська заборгованість. Ліквідність цієї групи поточних активів залежить від своєчасності відвантаження продукції, оформлення банківських документів, швидкості платіжного документообігу у банках, від попиту на продукцію, її конкурентоздатності, платоспроможності покупців, форм розрахунків, тощо.

Значно більший строк знадобиться для перетворення виробничих запасів і незавершеного будівництва в готову продукцію, а потім в грошову готівку. Тому вони віднесені до третьої групи.

Відповідно на три групи поділяються і платіжні зобов'язання підприємства:

- заборгованість, строк оплати якої вже настав;
- заборгованість, яку необхідно погасити найближчим часом;
- довгострокова заборгованість.

Оцінка рівня платоспроможності проводиться за даними балансу на основі характеристики ліквідності оборотних засобів, тобто з врахуванням часу, необхідного для перетворення оборотних засобів в грошові кошти і цінні папери. Менш мобільними є засоби в розрахунках, готової продукції, товарах відвантажених та інших. Найбільшого часу ліквідності потребують виробничі запаси і витрати для перетворення їх в грошові засоби. Із врахуванням цього в економічній літературі визначають в основному три рівні платоспроможності підприємства, оцінку яких проводять за допомогою трьох коефіцієнтів: грошової, розрахункової та ліквідної платоспроможності.

Поточна платоспроможність – це здібність до швидкого погашення своїх короткострокових зобов'язань, але для цього необхідно грошові засоби, які підприємство може отримати в результаті обертання в гроші деякі найбільш ліквідні засоби, або для цього необхідно мати достатній запас грошей у банку або у касі.

Цей показник характеризується як відношення мобільних засобів до короткострокової заборгованості. Він дає можливість встановити в якій крайності сума мобільних запасів покриває суму короткострокових зобов'язань, і тим самим підтверджує ступінь стійкості підприємства і здібність його швидко розрахуватися за свої короткострокові зобов'язання, тобто в значній мірі визначити платоспроможність підприємства. В деяких випадках він називається коефіцієнт покриття.

Коефіцієнт поточної платоспроможності – відношення суми всіх оборотних активів підприємства до його короткотермінових (поточних) фінансових зобов'язань. Характеризує рівень забезпечення короткотермінових (поточних) фінансових зобов'язань підприємства його поточними (оборотними) активами (за певний термін чи на конкретну дату).

$$K_{II} = \frac{OA}{PZ}, \text{ де} \quad (1)$$

OA – оборотні активи,

PZ – поточні зобов'язання.

Чим більше величина поточних активів по відношенню до поточних пасивів, тим більше впевненість, що існуючі зобов'язання будуть погашені за рахунок існуючих активів. Багаторазове перевищення активів над короткостроковими зобов'язаннями дозволяє зробити висновок про те, що підприємство має значний об'єм вільних ресурсів, які формуються з власних джерел. З позиції кредиторів, такий варіант формування оборотних засобів найбільш вдалий. З точки зору ефективності діяльності підприємства значне накопичення запасів, відволіканні засобів в дебіторську заборгованість може бути пов'язано з не вмілим управлінням активами.

Не менш популярним показником платоспроможності є коефіцієнт абсолютної ліквідності.

$$K_{\text{абс.лік.}} = \frac{ГК}{ПЗ + ДМП}, \text{ де} \quad (2)$$

ГК – грошові кошти та їх еквіваленти,
ДМП – доходи майбутніх періодів.

Оптимальним значення для даного коефіцієнту знаходиться в межах від 0,2 до 1.

Загальний коефіцієнт платоспроможності (коефіцієнт загальної ліквідності) дає загальне представлення про ліквідність балансу підприємства

$$K_{\text{з.л.}} = \frac{ОА}{ПЗ} \quad (3)$$

Ймовірність погашення короткострокових зобов'язань тим більша, чим вищий цей коефіцієнт. У світовій практиці вважається, що цей коефіцієнт повинен бути не меншим 1.0.

На підставі даних показників неможливо безпомилково оцінити фінансовий стан підприємства, так як даний процес дуже складний, і дати йому повну характеристику 2-3 показниками не можна.

Коефіцієнти ліквідності - показники відносні і на протязі певного часу не змінюються, якщо пропорційно збільшуються чисельник і знаменник дроби. Сам же фінансовий стан за цей час може істотно змінитись, наприклад, зменшиться прибуток, рівень рентабельності, коефіцієнт обіговості, тощо. Тому для більш повної і об'єктивної оцінки ліквідності можна використовувати наступну факторну модель:

Коефіцієнт грошової платоспроможності $K_{гп}$ (коефіцієнт абсолютної ліквідності) визначається відношенням суми залишків грошових коштів, їх еквівалентів та поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань:

$$K_{\text{г.п.}} = \frac{ГК}{ПЗ} \quad (4)$$

Коефіцієнт розрахункової платоспроможності повинно бути в межах 0,2-0,35, $K_{рп}$ (проміжний коефіцієнт ліквідності) визначається відношенням суми залишків грошових інвестицій, дебіторської заборгованості, товарів та готової продукції до поточної кредиторської заборгованості:

$$K_{\text{р.п.}} = \frac{ОА - ГП - Т - ВЗ}{ПЗ}, \text{ де} \quad (5)$$

ГП – готова продукція,
Т – товари,
ВЗ – виробничі запаси.

До чисельника та знаменника можуть бути включені відповідно витрати та доходи майбутніх періодів, які не перевищують 12 календарних місяців з дати балансу.

Даний показник повинен бути вище від попереднього.

За сучасних умов комплексний економічний аналіз платоспроможності підприємства включає широке коло аналітичних задач та показників, які потребують дієвого інформаційного забезпечення. За постійно зростаючих вимог до якості та прогресивності аналітичного процесу управління інформаційними ресурсами передбачає оперативність, достовірність, аналітичність фінансової звітності. Таким чином, воно залежить від чіткої організації аналітичного процесу, застосування при здійсненні аналізу економіко-математичного моделювання, сучасної обчислювальної техніки, інформаційних технологій та створення автоматизованого банку даних..

Список використаної літератури:

1. Вдовенко Л.В. Платоспроможність підприємств: сутність та методика розрахунку показників. Економічний аналіз. 2012. Т. 10 (2). С. 27–29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan_2012_10%282%29__6 (дата звернення: 01.10.2020).

2. Іванов В.К. Сутність платоспроможності промислового підприємства. Вісник економічної науки України. 2009. № 2. С. 41–44.

3. Притуляк Н.М. Факторний аналіз ліквідності активів підприємства. Вісник КНТЕУ. 2020. № 4. С. 92–105. URL: <http://visnik.knute.edu.ua/files/2020/04/09.pdf> (дата звернення: 01.10.2020).

4. Теницька Н.Б., Гришко Ю.С. Теоретичні аспекти оцінки платоспроможності підприємства в сучасних умовах. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 5. С. 372–376. URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/75.pdf> (дата звернення: 01.10.2020).

5. Терен Г.М. До питання факторного аналізу ліквідності підприємства. Ефективна економіка. 2014. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3564> (дата звернення: 01.10.2022)

Бодряков Володимир Володимирович

здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальність 071»Облік і оподаткування»,

Королович Оксана Омелянівна

к.е.н., доцент, доцент
кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

ЕТАПИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Тривалий час бухгалтерський облік був лише засобом реєстрації господарських операцій методом подвійного запису і складання фінансової звітності. Облік витрат (виробничий облік), як частина бухгалтерського обліку, здійснював тільки узагальнення витрат для калькулювання собівартості продукції. Проте з розвитком ринкових відносин виникла гостра необхідність виділення управлінського обліку в окрему науку.

Перші висловлювання про необхідність формування самостійної інформаційної системи про витрати підприємства і про те, якою вона має бути, з'явилися ще на початку ХХ ст. у книзі Г. Емерсона «Продуктивність праці як основа оперативної роботи і заробітної плати». У цій роботі вперше була здійснена спроба виділити облік витрат виробництва в самостійний напрямок облікової роботи.

Другою важливою обставиною, яка сприяла виділенню управлінського обліку в самостійну галузь бухгалтерської справи, було створення в США національної асоціації бухгалтерів-виробників, яка виникла в жовтні 1919р. за ініціативою Дж. Лі Нікольсона, - діяча в області фабрично-заводського рахівництва. Ця асоціація відіграла велику роль в розвитку і перекваліфікації бухгалтерів США.

По при те, що для невеликих підприємств достатнім було ведення виключно фінансового обліку, великі підприємства потребували впровадження управлінського обліку, оскільки управлінська ланка була незабезпечена необхідною інформацією і таким чином неодноразово виникали певні перешкоди при прийнятті управлінських рішень. Подолати ці перешкоди і була покликана система управлінського обліку, яка утворилася на перетині двох наукових дисциплін — обліку і менеджменту. Після її появи менеджмент нарешті отримав ту інформацію, якої потребував завжди, і якою його не міг забезпечити фінансовий облік. Управлінський облік не є самодостатньою функцією управління, він є лише інструментом підготовки ефективних управлінських рішень, дозволяючи прогнозувати їх наслідки на основі детального аналізу статистичних показників діяльності банку за тривалий період часу.

Управлінський облік входить до бухгалтерського разом з фінансовим обліком. Проте вже на початку ХХ сторіччя стало зрозумілим, що традиційний облік не повною мірою задовольняє потреби управління в умовах загострення конкуренції, ускладнення технології та організації виробництва. Внаслідок цього на підставі розробки методів нормування праці (система Тейлора, Ганта) була посилена контрольна функція обліку шляхом використання системи калькулювання стандартних витрат і оперативного аналізу відхилень. Цей період вважають першим етапом у розвитку управлінського обліку. Отже, базовий управлінський облік виник в 20-х рр. ХХ ст. в країнах з високо розвинутою промисловістю.

Другий етап розвитку управлінського обліку почався в середині 30-х рр. і був пов'язаний передовсім з розробкою системи калькулювання змінних витрат, що одержала назву “директ - костинг” та виникненням системи обліку за центрами витрат, яка виникла в США. В той час в СРСР було опубліковано професором М.Х.Жебрак ряд праць з “нормативного обліку”. В 40-50 рр. управлінський облік є обов'язковим в університетах США, Німеччини та інших країн світу. Автори Хорнгрен і Фостер свою працю розпочинають словами “теперішні керівники багатьох компаній, таких як “Дженерал Моторс”, “Пепсі-кола” в минулому були бухгалтерами”. Досвід облікової роботи визначив ключову роль в їх кар'єрі, бо ці люди завдяки обліку, який пронизує всі служби підприємства були тісно пов'язані

з оперативним плануванням та контролем”. Підготовка бухгалтерів США орієнтує їх на управлінську діяльність.

Внаслідок впровадження таких новацій в арсеналі фінансових менеджерів з'явилася окрема підсистема бухгалтерського обліку, яка використовувала не тільки грошові вимірники і була орієнтована не лише на калькулювання собівартості продукції для складання офіційної звітності, а й на прийняття поточних управлінських рішень. Можна вважати, що управлінський облік як самостійна функція менеджменту сформувався в середині 50-х років.

Починаючи з середини 60-х років ХХ ст., спостерігаються зміни у спрямованості управлінського обліку в напрямі забезпечення інформації для планування й контролю за допомогою аналізу рішення та обліку витрат за центрами відповідальності.

Третій етап розвитку управлінського обліку почався в середині 70-х років у зв'язку з посиленням ролі стратегічного управління в умовах глобальних змін у технології та в системах управління. Якщо до цього часу управлінський облік був орієнтований лише на управління виробництвом, то тепер він дедалі більше перетворюється на стратегічний управлінський облік.

Перша програма з управлінського обліку розроблена в 1972 році Національною асоціацією бухгалтерів США.

Починаючи з 1975 року, важливими чинниками, що вплинули на розвиток управлінського обліку, були:

- автоматизація виробництва та комп'ютерні інформаційні технології;
- глобальна конкуренція.

З 1986 року велику увагу приділяють зниженню витрат ресурсів, що використовуються в господарській діяльності, завдяки аналізу процесів і технологій управління витратами.

З огляду на це дедалі більшу увагу приділяють удосконаленню методів калькулювання собівартості продукції.

Сучасний управлінський облік дедалі частіше розглядають як складник процесу стратегічного управління. Це пов'язано передусім із посиленням ролі стратегічного управління за умов глобальних змін у технологіях і системах управління. Він, використовуючи зовнішню та внутрішню інформацію, забезпечує потреби не тільки виробництва, а й маркетингу, управління дослідженнями та інших функцій бізнесу, здійснює аналіз діяльності з урахуванням як поточних, так і довгострокових цілей, розробляє методи отримання, збору інформації про вирішальні фактори успіху: якість, інновації, час тощо.

Якщо раніше управлінський облік був зорієнтований на управління виробництвом, то тепер він невинно перетворюється на стратегічний управлінський облік.

Розвиток ринкових відносин в Україні зумовив зростання потреби в обліковій інформації, необхідній для управління підприємством. Тому термін управлінський облік з'явився в ухваленому 1999 року Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» як синонім внутрішньогосподарського обліку. Цей Закон містить таке визначення: «Внутрішньогосподарський (управлінський)

облік – система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством». Стаття 8 Закону передбачає, що підприємство самостійно розробляє систему та форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку.

Таким чином, управлінський облік пройшов складний шлях розвитку від розуміння його як інформаційної системи про витрати до складної інтегрованої системи з усіма її складовими, що дає можливість приймати ефективні управлінські рішення.

Список використаної літератури:

1. Довжик О.О. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах / О.О. Довжик // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 2. – С.174–179.
2. Писаренко Т.М. Моделі організації управлінського обліку затрат у процесі виробництва на промислових підприємствах [Електронний ресурс]/ Т.М. Писаренко. – Режим доступу: www.nbuiv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem
3. Чумаченко М.Г. Управлінський облік потребує підтримки/ М.Г. Чумаченко// Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 5. – С. 3–7.

Бразілій Наталія Миколаївна,
к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і оподаткування,
Черкаський державний технологічний університет,
Крот Юлія Миколаївна,
к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і оподаткування,
Черкаський державний технологічний університет

ОСНОВНІ ПРИЧИНИ БЛОКУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАКЛАДНИХ ТА РОЗРАХУНКІВ КОРИГУВАННЯ ПДВ, ТА ЇХ НАСЛІДКИ

Насьогодні в Україні запроваджено повноцінний режим системи автоматизованого моніторингу відповідності податкових накладних/розрахунків коригування критеріям оцінки ступеня ризиків, достатніх для зупинення реєстрації таких податкових накладних/розрахунків коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних (далі — ЄРПН)..

Моніторинг здійснюється ДФС в автоматичному режимі, що виключає фактор втручання певних посадових осіб на зупинення реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування.

Така система моніторингу працює на підставі аналізу даних звітних показників платника податку, наявної іншої податкової інформації, а також інформації, поданої платником податку, яка відображає специфіку його господарської діяльності окремо за кожним видом економічної діяльності.

У разі якщо за результатами моніторингу визначено, що податкова накладна/розрахунок коригування відповідає встановленим критеріям, реєстрація такої податкової накладної/розрахунку коригування зупиняється [2].

Система блокування податкових накладних працює на основі такої нормативно-правової бази:

- Порядок зупинення реєстрації податкової накладної/розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних, постанова Кабміну від 11.12.2019 № 1165;

- Порядок прийняття рішень про реєстрацію/відмову в реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних, наказ Мінфіну від 12.12.2019 № 520;

- Критерії ризиковості платника ПДВ (Додаток 1 до Порядку № 1165);

- Перелік показників, за якими визначається позитивна податкова історія платника ПДВ (Додаток 2 до Порядку № 1165);

- Критерії ризиковості здійснення операцій (Додаток 2 до Порядку № 1165).

Система моніторингу покликана виявляти податкові накладні, по яким є:

- ризик щодо порушення податкового законодавства;

- можлива наявність фіктивних операцій для отримання податкового кредиту з ПДВ.

Результатом моніторингу може бути зупинення реєстрації податкової накладної або розрахунку коригування, тобто блокування податкових накладних [1].

14 жовтня 2022 року офіційно опубліковано постанову КМУ «Про внесення змін до Порядку зупинення реєстрації податкової накладної/розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних» від 12.10.2022 р. № 1154. Тож із цієї дати документ вже чинний [3].

Він передбачає більш жорсткий контроль за реєстрацією податкових накладних/розрахунків коригування, а саме:

1. Виключено можливість безумовної реєстрації розрахунків коригування, складених постачальником товарів/послуг до податкової накладної, що складена на отримувача - платника податку, в яких передбачається зменшення суми компенсації вартості хоча б одного з товарів/послуг їх постачальнику.

2. Передбачено вимогу щодо зупинення реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування платника податку, яким подано для реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування в ЄРПН, у разі, якщо такий платник відповідає хоча б одному критерію ризиковості платника податку.

3. Встановлено обов'язок комісії контролюючих органів приймати рішення про неврахування таблиці даних платника податку у разі: відповідності платника податку критеріям ризиковості; або надходження до контролюючого органу податкової інформації щодо невідповідності відомостей, зазначених в таблиці даних платника податку, видам економічної діяльності відповідно до КВЕД, кодам товарів згідно з УКТЗЕД та/або кодам послуг згідно з ДКПП, що постачаються та/або отримуються платником податку, ввозяться на митну територію України.

4. Скориговано перший Критерій ризиковості здійснення операцій. Це стосуватиметься порівняння величини залишків груп товарів (продукції), визначених ДПС та затверджених відповідним наказом, оприлюдненим на офіційному веб-сайті ДПС.

Серед наслідків блокування податкової накладної для постачальника є:

- можлива поява суми перевищення. Причина – навіть якщо податкова накладна була заблокована й незареєстрована у ЄРПН постачальнику все одно треба визнати податкове зобов'язання у декларації. Як наслідок, зменшується ПДВ-ліміт;
- проблема виникне, якщо треба буде зменшити податкове зобов'язання через розрахунок коригування. Для цього треба вже зареєстрована податкова накладна;
- репутаційні втрати. З таким постачальником можуть перестати працювати.

Наслідки для покупця також є:

- проблема з податковим кредитом, адже для його формування треба зареєстрована податкова накладна. Показати податковий кредит можна буде лише у періоді розблокування податкової накладної;
- можлива недостатність ліміту реєстрації. Податковий кредит по зареєстрованій податковим накладним збільшує ліміт реєстрації. Однак відсутність податкової накладної, призведе й до відсутності збільшення ліміту, що може створювати проблеми покупцю.

Список використаної літератури:

1. Порядок зупинення реєстрації податкової накладної/розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних, постанова Кабміну від 11.12.2019 № 1165. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1165-2019-%D0%BF#Text>.

2. Порядок прийняття рішень про реєстрацію/відмову в реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних, наказ Міністерства фінансів від 12.12.2019 № 520. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1245-19#Text>.

3. Постанова КМУ «Про внесення змін до Порядку зупинення реєстрації податкової накладної/розрахунку коригування в Єдиному реєстрі податкових накладних» від 12.10.2022 р. № 1154. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1154-2022-%D0%BF#Text>.

Букієвський Ростислав Сергійович,
здобувач освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Ліба Наталія Степанівна,
д.е.н., професор, професор кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЩОДО НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: ЗАСАДНИЧІ ПРИНЦИПИ

Розвиток економіки у ХХІ столітті характеризується тим, що визначальним активом в діяльності підприємств, який дозволяє їм приносити прибуток, є знання. Формою реалізації таких знань на рівні суб'єктів господарювання є нематеріальні активи.

У працях Пушкар М.С. Мельника В.Г. Наводиться методологія організації обліку нематеріальних активів, і зазначається що нематеріальні активи – це вартість документально оформлених прав користування землею, водою, іншими природними ресурсами, а також патенти, авторські права і товарні знаки, програмне забезпечення комп'ютерної техніки тощо [1].

У бухгалтерському обліку нематеріальними визнаються лише такі активи, право на користування якими придбано в інших суб'єктів або, які створені самим підприємством і здатні забезпечувати у майбутньому економічні вигоди, тобто нематеріальними активами мають бути придбані або створені самим підприємством права, що можуть бути: – використані окремо або разом з іншими активами для виробництва товарів (надання послуг), призначених для реалізації; – використані в обмін на інші активи; – використані для погашення заборгованості; – розподілені між власниками підприємства; – використані у господарській діяльності підприємства, спрямованій на отримання прибутку.

Відтак, згідно із п. 9 П(С)БО 8 витрати, що не можуть бути капіталізовані як нематеріальні активи, не визнаються активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені, зокрема: – витрати на дослідження; – витрати на рекламу та просування продукції (товарів) на ринку; – витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини; – витрати на підвищення ділової репутації підприємства тощо.

У майбутньому, коли підприємство працюватиме прибутково, воно має право прийняти рішення, щодо нематеріального активу, якщо такі об'єкти більше не відповідають критеріям його визнання (відсутня ймовірність отримання майбутніх економічних вигід, пов'язаних із використанням об'єкту нематеріальних активів, і його собівартість більше не може бути достовірно визначена). Тоді витрати, пов'язані зі створенням такого нематеріального активу списуються на витрати періоду і вплинуть на надмірно великий прибуток у бік його зменшення. Максимальне розкриття всіх методологічних засад і принципів, які використовує підприємство для обліку і відображення в фінансовій звітності нематеріальних

активів, відображається в Наказі про облікову політику. Основними елементами відображення є [2]:

1. Умови збільшення первісної вартості об'єктів нематеріальних активів. Відповідно до п. 18 П(С)БО 8 «Нематеріальних активів», первісна вартість нематеріальних активів збільшується на суму витрат, пов'язаних з удосконаленням цих нематеріальних активів і підвищенням їхніх можливостей і терміну використання, які сприятимуть збільшенню первісно очікуваних майбутніх економічних вигод. При використанні нематеріального активу в господарській діяльності підприємство може зазнати витрат, що будуть підтримувати актив у робочому стані або модернізувати його.

2. Порядок визначення ліквідаційної вартості нематеріальних активів. Згідно з п. 28 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», під час розрахунку вартості, яка амортизується, ліквідаційна вартість нематеріальних активів прирівнюється до нуля, крім випадків: коли існує невідмовне зобов'язання іншої особи щодо придбання цього об'єкта наприкінці терміну його корисного використання; та / або коли ліквідаційна вартість може бути визначена на підставі інформації наявної на активному ринку й очікується, що такий ринок існуватиме наприкінці терміну корисного використання цього об'єкта.

3. Встановлення груп (класифікація) нематеріальних активів для їх переоцінки. В П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» та Податковому кодексі України надано чітку класифікацію нематеріальних активів для цілей бухгалтерського обліку за групами, що обмежує вільні дії підприємства при групуванні нематеріальних активів, зокрема: права користування природними; права користування майном; права на комерційні позначення; права на об'єкти промислової власності; авторське право та суміжні з ним права; незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи; інші нематеріальні активи.

4. Порядок встановлення зміни терміну корисного використання нематеріальних активів. Відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» та Методичних рекомендацій № 1327, термін корисного використання нематеріального активу переглядають наприкінці звітного періоду, якщо в наступному періоді очікуються зміни терміну корисного використання активу або зміни умов отримання майбутніх економічних вигод. Враховуючи цю норму законодавства, вважаємо за доцільне в наказі про облікову політику підприємства зазначити, як буде здійснюватися порядок зміни терміну корисного використання нематеріальних активів.

5. Порядок застосування методики визначення суми втрат від зменшення корисності нематеріальних активів (особливо нематеріальних активів з невизначеним терміном корисного використання і невикористовуваних нематеріальних активів) та порядок визначення вигід від відновлення корисності нематеріальних активів регламентування яких здійснюється відповідно до П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів».

6. Порядок відображення результатів переоцінки нематеріальних активів у регістрах аналітичного обліку. Згідно з П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», відомості про зміни первісної вартості та суми накопиченої амортизації

нематеріальних активів заносять до реєстрів їх аналітичного обліку. Відповідно до затверджених «Типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів», реєстром аналітичного обліку нематеріальних активів є Інвентарна картка обліку об'єкта інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (ф. № НА-2), в якому не знайшла відображення інформація щодо результатів щорічної переоцінки. Тому в наказі про облікову політику підприємства доцільно зазначити наступне. Результати переоцінки нематеріальних активів відображати в реєстрах аналітичного обліку нематеріальних активів. Для цього в реєстрах аналітичного обліку (інвентарних картках ф. № НА-2) додатково визначати щорічну суму переоцінки (дооцінки або уцінки), а також переоцінену вартість об'єкта нематеріальних активів.

Таким чином, ключове місце в обліковій політиці щодо нематеріальних активів має посідати інформація про вибір підприємством з низки альтернативних рішень, дозволених ПСБО 8. Безальтернативні рішення є обов'язковими до застосування, тому наведення їх в тексті облікової політики не матиме інформаційної цінності. Однак фінальна позиція щодо наповнення облікової політики – це внутрішнє рішення кожного окремого підприємства з огляду на специфіку діяльності та фактично наявні нематеріальні активи.

Список використаної літератури:

1. Бруханський Р. Ф. Бухгалтерський облік: підручник / Р.Ф.Бруханський. – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – 480 с.
2. Лепетан І. М., Лаврова М. Р. Визнання нематеріальних активів у обліковій політиці підприємства. Ефективна економіка. 2019. № 12. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7488> (дата звернення: 12.10.2022).

Гавриленко Валентина Олександрівна

д.е.н., професор кафедри обліку, аналізу і оподаткування,
Черкаського державного технологічного університету,

Гавриленко Яна Валеріївна

аспірант кафедри обліку, аналізу і оподаткування,
Черкаського державного технологічного університету

КОНТРОЛЬ РОБОЧОГО ЧАСУ ПРАЦІВНИКІВ НА ДИСТАНЦІЙНІЙ РОБОТІ

Нові реалії господарювання українських підприємств в умовах пандемії, війни та незадовільної епідеміологічної ситуації в країні кардинально змінили формат роботи, який, в першу чергу, пов'язаний з впровадженням для окремих категорій працівників дистанційної роботи. Відповідно перед власниками та керівництвом підприємств постало питання як в таких умовах забезпечити функціонування бізнес-процесів і при цьому забезпечити належний контроль відпрацьованого часу працівниками, щоб зберегти ефективність та якість виконаної роботи.

Згідно соціологічних даних 36% українців за період карантину перейшли на дистанційну роботу. В основному, це були працівники ІТ-компаній, рекламних і маркетингових агентств, бухгалтерських та фінансових служб підприємств.

Дистанційна (надомна) робота – це така форма організації праці, коли робота виконується працівником за місцем його проживання або в іншому місці на його вибір, у тому числі за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій, але поза приміщенням роботодавця [1].

Віддалена робота може бути організована наступними методами:

на постійній основі – коли працівники постійно працюють в режимі home office;

на невизначений термін – коли віддалена робота являється вимушеною і тимчасовою мірою;

періодична дистанційна робота – коли працівник частково працює віддалено, а частково – в офісі.

Незважаючи на те, що дистанційна робота в сучасних умовах має свої переваги, вона може негативно позначитися на деяких працівниках, що в свою чергу впливає на якість роботи. Так працівники розслабляються їх демотивує домашня атмосфера, і як наслідок цього, важливі робочі завдання можуть бути не виконані вчасно, або виконані не якісно.

Контроль за використанням робочого часу і виконанням службових обов'язків своїх працівників, являється важливою складовою безперебійного робочого процесу в умовах віддаленої роботи. Він мотивує працівників на своєчасне та якісне виконання робочих завдань, продуктивність праці, попереджає втрату клієнтів, допомагає підприємству продовжувати успішно здійснювати свою господарську діяльність.

Слід зазначити, що контроль працівників, які знаходяться на віддаленій роботі – це міра, яка крім керівництва підприємства потрібна і значній кількості самих працівників, які мають певні недоліки самоорганізації.

Не здійснюючи такий ретельний контроль і облік робочого часу своїх працівників, які перебувають на дистанційній роботі, керівництво підприємства не може бути впевнене, що в робочий час вони присутні і виконують свої обов'язки, також він не може бути в курсі щоденних обов'язків окремих працівників, своєчасності підготовки окремих завдань (наприклад, підготовки бухгалтерської звітності). Відповідно підприємства ризикують отримати значне погіршення свого фінансового стану, втрату конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

Для працівників, які працюють дистанційно може бути встановлений гнучкий режим робочого часу, який передбачає:

1) Фіксований час, протягом якого працівник обов'язково повинен бути присутнім на робочому місці та виконувати свої посадові обов'язки, при цьому може передбачатися поділ робочого часу дня на частини.

2) Змінний час, протягом якого працівник на власний розсуд визначає періоди роботи в межах встановленої норми тривалості робочого часу.

3) Час перерви для відпочинку і харчування [1, 2].

Контроль і облік робочого часу територіально віддалених від офісу працівників повинен бути організований з максимальною користю для бізнес-процесів. Він забезпечується власником підприємства або уповноваженим ним органом. Але незважаючи на необхідність контролю, важливим при його впровадженні є індивідуальний підхід, який обумовлений розміром штатів працівників, особливостями трудової діяльності і відношеннями керівництва з підлеглими.

В залежності від цих умов використовуються наступні методи контролю зайнятості віддаленого персоналу підприємств.

Метод контрольних точок – для моніторингу невеликого штату працівників, які займаються переважно творчою працею або розробкою. Такий контроль націлений на кінцевий результат з контролем проміжних етапів. Він дає більш широку свободу для виконавців, але значно важко може бути застосований до великого штату працівників. Керівництво за допомогою комунікацій та різних каналів зв'язку, онлайн-нарад і відміток про виконані роботи отримує уяву про загальний хід виконаних робіт та поставлених завдань або можливих проблемах.

Метод безперервного моніторингу – повністю імітує офісні порядки – початок і кінець роботи, перерви, відлучення, дисциплінує працівників і дозволяє організувати продуктивну працю достатньо великого штату працівників. Він організовується за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення і автоматизованого обліку робочого часу. За допомогою даних програм керівник підприємства отримує досить детальну інформацію про зайнятість та ефективність кожного працівника підприємства.

Вибудувати систему контролю персоналу при застосуванні віддаленої роботи можна наступними методами:

- чітко встановити режим роботи. Визначити час початку і закінчення робочого дня. Це надає допомогу керівництву підприємства розраховувати на зв'язок у визначений час, а самому працівнику, що працює на віддаленій роботі – вибудувати межу між робочим і особистим часом;
- наладити систему корпоративного планування, що дозволить визначати коли і в який час віддалений працівник повинен вийти на зв'язок;
- вибудувати комунікації. Для цього необхідно створювати корпоративні месенджери, визначити регламенти зв'язку і відеозустрічів, визначити способи доставки працівникові необхідних інструментів і матеріалів;
- надавати повноцінний зворотний зв'язок, який заставляє працювати ефективніше і відповідальніше;
- визначити правила обліку та контролю виконаної працівником роботи (щоденне або щотижневе подання звітів про виконану роботу).

Отже, на підставі вище наведеного, можна зробити висновок, що правильно організований контроль є запорукою успішного функціонування підприємства в умовах віддаленої роботи його працівників.

Список використаної літератури:

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення правового регулювання дистанційної, надомної роботи та роботи із

застосуванням гнучкого режиму робочого часу: Закон України від 4 лютого 2021 року № 1213-IX URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/en/1213-20#Text>

2. Дистанційні працівники: оформлення, оподаткування. Організація віддаленої роботи. Режим доступу URL: <https://sys2biz.com.ua/ru/news/dystantsijni-pratsivnyky-oformlennya-opodatkuvannya-organizatsiya-viddalenoyi-roboty/>

Головачко Василь Васильович
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальність 124 «Системний аналіз»,
Ужгородського національного університету,
Головачко Василь Михайлович
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВОЇ ОРЕНДИ

В сучасних умовах господарювання необхідною умовою успішного здійснення яких є розвиток підприємницького сектору. Але для цього необхідно використовувати альтернативні методи фінансування витрат на оновлення матеріальної бази і реструктуризацію виробництва. Однією з таких альтернатив може стати фінансова оренда. Саме фінансова оренда може значно поживити процеси створення нових підприємств, оновлення існуючого технічного забезпечення підприємств. Тому питання обліку фінансової оренди є досить актуальним.

Питанню обліку операцій з фінансової оренди присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких: Бланк І. А., Брейлі Р., Горемикін В. А., Дем'яненко М. Я., Кондраков Н. П., Кірейцев Г. Г., Луб'яницький О. Г., Рязанова Н. С., Слав'янська Н. Г., Усенко Я. Б.

Бухгалтерський облік фінансової оренди в Україні регламентує П(С)БО 14 «Оренда». Відповідно до нього фінансова оренда – це оренда, що передбачає передачу орендарю всіх ризиків та вигод, пов'язаних з правом користування та володіння активом. Оренда вважається фінансовою за наявності хоча б однієї з наведених нижче ознак: орендар набуває права власності на орендований актив після закінчення строку оренди; орендар має можливість та намір придбати об'єкт оренди за ціною, нижчою за його справедливую вартість на дату придбання; строк оренди становить більшу частину строку корисного використання (експлуатації) об'єкта оренди; теперішня вартість мінімальних орендних платежів з початку строку оренди дорівнює або перевищує справедливую вартість об'єкта оренди; орендований актив має особливий характер, що дає змогу лише орендареві використовувати його без витрат на його модернізацію, модифікацію, дообладнання; орендар може продовжити оренду активу за плату, значно нижчу за

ринкову орендну плату; оренда може бути припинена орендарем, який відшкодовує орендодавцю його втрати від припинення оренди.

Бухгалтерський облік фінансової оренди має свої особливості як у орендаря, так і у орендодавця.

Орендар відображає в бухгалтерському обліку одержаний у фінансову оренду об'єкт одночасно як актив і зобов'язання за найменшою на початок строку оренди оцінкою: справедливою вартістю активу або теперішньою вартістю суми мінімальних орендних платежів.

Різниця між сумою мінімальних орендних платежів та вартістю об'єкта фінансової оренди, за якою він був відображений у бухгалтерському обліку орендаря на початку строку фінансової оренди, є фінансовими витратами орендаря і відображаються у бухгалтерському обліку і звітності лише в сумі, що відноситься до звітного періоду. Розподіл фінансових витрат між звітними періодами протягом строку оренди здійснюється із застосуванням орендної ставки відсотка на залишок зобов'язань на початок звітного.

Якщо в угоді про фінансову оренду не вказана орендна ставка відсотка, то для визначення теперішньої вартості суми мінімальних орендних платежів і розподілу фінансових витрат орендар застосовує ставку відсотка на можливі позики орендаря.

Для узагальнення інформації про стан розрахунків з орендодавцями за необоротні активи, передані на умовах довгострокової оренди призначений рахунок 53 «Довгострокові зобов'язання з оренди».

За кредитом рахунку 53 «Довгострокові зобов'язання з оренди» відображається нарахування заборгованості перед орендодавцем за одержані об'єкти довгострокової оренди, за дебетом – її погашення, переведення до короткострокових зобов'язань, списання тощо.

Аналітичний облік ведеться за кожним орендодавцем та об'єктом орендованих необоротних активів.

Затрати орендаря на поліпшення об'єкта фінансової оренди (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що приводять до збільшення майбутніх економічних вигод, які первісно очікувалися від його використання, відображаються як капітальні інвестиції, що включаються до вартості об'єкта фінансової оренди.

Амортизація об'єкта фінансової оренди нараховується орендарем протягом періоду очікуваного використання активу.

Періодом очікуваного використання об'єкта фінансової оренди є строк корисного використання (якщо угодою передбачено перехід права власності на актив до орендаря) або коротший з двох періодів – строк оренди, або строк корисного використання об'єкта фінансової оренди (якщо переходу права власності на об'єкт фінансової оренди після закінчення строку оренди не передбачено).

Метод нарахування амортизації об'єкта фінансової оренди визначається орендарем відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» та 8 «Нематеріальні активи».

Орендодавець відображає в бухгалтерському обліку наданий у фінансову оренду об'єкт як дебіторську заборгованість орендаря в сумі мінімальних орендних платежів і негарантованої ліквідаційної вартості за вирахуванням фінансового доходу, що підлягає отриманню, з визнанням іншого доходу (доходу від реалізації необоротних активів). Одночасно залишкова вартість об'єкта фінансової оренди виключається з балансу орендодавця з відображенням у складі інших витрат (собівартості реалізованих необоротних активів).

Різниця між сумою мінімальних орендних платежів і негарантованої ліквідаційної вартості об'єкта фінансової оренди та теперішньою вартістю вказаної суми, що визначена за орендною ставкою відсотка, є фінансовим доходом орендодавця.

Якщо орендодавцем є виробник об'єкта фінансової оренди, то дебіторська заборгованість орендаря відображається як сума визнаного доходу (виручки) від реалізації готової продукції і теперішньої негарантованої ліквідаційної вартості об'єкта фінансової оренди одночасно з визнанням доходу (виручки) від реалізації готової продукції. Дохід виробника від реалізації об'єкта фінансової оренди визнається за найменшою з двох оцінок: справедливою вартістю цього об'єкта або теперішньою вартістю мінімальних орендних платежів, обчисленою за ринковою ставкою відсотка.

Собівартість реалізованого об'єкта фінансової оренди визначається за його балансовою вартістю, зменшеною на теперішню негарантовану ліквідаційну вартість, яка відноситься на збільшення дебіторської заборгованості орендаря.

Різниця між сумою мінімальних орендних платежів і негарантованої ліквідаційної вартості об'єкта фінансової оренди та теперішньою вартістю вказаної суми є фінансовим доходом орендодавця-виробника об'єкта фінансової оренди.

Витрати орендодавця з укладання угоди про фінансову оренду (юридичні послуги, комісійні винагороди) визнаються іншими витратами того звітного періоду, у якому вони мали місце.

Фінансова оренда має свої переваги і недоліки. Основними перевагами є: відсутність застави та поручителів; можливість отримати техніку і обладнання в користування без значного відволікання грошових коштів з обороту; об'єкт фінансової оренди зараховується на баланс орендаря та на нього нараховується амортизація; дає можливість випробувувати машини, а потім їх купити; орендні платежі відносяться на собівартість продукції в повному обсязі, що знижує податок на прибуток.

Основними недоліками є: складна організацію угоди з фінансової оренди через значну кількість учасників; науково-технічний прогрес робить об'єкт фінансової оренди застарілим під час фінансової оренди; орендні платежі не припиняють до завершення угоди; операції з фінансової оренди є досить ризиковою справою і мають специфічні ризики: фінансові ризики; ризик несплати орендних платежів; проектні ризики; майновий ризик, пов'язаний з утратою, пошкодженням предмета оренди; ризик неповернення предмета оренди. Однак попри наявні недоліки фінансової оренди українські підприємства все більше користуються нею.

Отже, основними особливостями обліку фінансової оренди є те, що об'єкт оренди зараховується на баланс орендаря і всі ризики і права з його використання переходять до нього, а орендодавець одночасно списує об'єкт оренди з свого балансу.

Список використаної літератури:

1. Коба О. В. Облік орендних операцій [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/17-2016/35.pdf>.
2. Ніколенко Н. Методологічні підходи до обліку операцій фінансової оренди / Н. Ніколенко // Вісн. КНЕУ. – 2014. – № 3. – с. 108-123.
3. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда» № 487/4708 від 10.08.2000, станом на 13.11.16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>.

Дідренц Артур Олександрович,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності «Облік і оподаткування»,
Максименко Діана Вікторівна
к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Діяльність суб'єкта господарювання пов'язана з величезним потоком інформації, яка створюється, систематизується на різних рівнях та використовується для прийняття рішень. Як показує практика, дані фінансового обліку уже не є достатнім джерелом інформації для різних користувачів, а тому нині актуальними є звіти в частині корпоративного управління, соціального розвитку, нефінансової звітності тощо. Формування такого роду звітності вимагає дієвого способу накопичення інформації, яку можна сформулювати в системі управлінського обліку. Проте управлінський облік має бути не просто присутнім на підприємстві, він має бути передусім ефективним.

При цьому ефективність управлінського обліку оцінюється по-різному. Так, О.В. Фоміна вважає, що він буде ефективним, якщо система управлінського обліку базуватиметься на застосуванні окремих принципів формування, розроблення, впровадження та використання системи, серед яких: структурування діяльності за бізнес-процесами, можливість постійної оцінки результатів як загалом по підприємству, так і за кожним бізнес-процесом, обов'язкова регламентація усіх процесів на підприємстві, комплексність і аналітичність використовуваних для управлінського обліку результатів. О.Є. Шмигель ефективність управлінського обліку розглядає через призму оцінки системи окремо за його організаційною структурою, методичним та технічним забезпеченням.

Управлінський облік можна вважати ефективним на підприємстві тоді, коли він виконує усі поставлені завдання. Зокрема, для підприємств такими завданнями можуть бути як загальні (підвищення конкурентоспроможності суб'єкта, розширення сфери діяльності, охоплення нових ринків збуту), так і в розрізі окремих процесів (підвищення оборотності запасів, зменшення втрат тощо)[1].

Побудова системи управлінського обліку полягає у формуванні набору формалізованих процедур, забезпечуючи менеджерів усіх рівнів інформацією, отриманою як із внутрішніх, так із зовнішніх джерел, для ухвалення своєчасних і ефективних рішень у рамках своєї компетенції. Проблеми організації управлінського обліку на вітчизняних підприємствах пов'язані: з наявністю світової практики обліку за основними центрами відповідальності, які регулюють процес формування методологічної бази та забезпечення кваліфікованими фахівцями у сфері обліку й аналізу; розробка вимог до кваліфікаційних характеристик фахівців управлінського обліку; розробка програм з навчання управлінського обліку; проведення сертифікації фахівців і безперервне підвищення їх кваліфікації.

Вважають, що управлінська інформація є фундаментом усього ланцюжка процесу підготовки, вибору, прийняття та реалізації різних управлінських рішень. Інформація, що генерується в системі управлінського обліку, регламентується потребами менеджерів і може бути представлена як у грошовому, так і в натуральному вираженні, використовувати фінансові та нефінансові показники діяльності підприємства. Релевантний підхід дозволить виконувати функції управління з метою прийняття управлінських рішень за видами діяльності.

Використовуючи прогресивні технічні прийоми та процедури в поєднанні із системними та ситуаційним підходами управління, методами моделювання, новітніми комп'ютерними технологіями, сучасний управлінський облік зміщує акценти з інформаційного забезпечення оперативного управління на стратегічне та орієнтується на формування й забезпечення успішної реалізації мети бізнесу.

Організація ефективної системи управлінського обліку базується на чіткій організаційно-методичній основі. Основні елементи та їх взаємозв'язки характеризують організаційно-методичні основи управлінського обліку підприємства. Для конкретного підприємства пропонують застосовувати такі стадії побудови управлінського обліку: визначення управлінських завдань та порядку їх вирішення, визначення складу і термінів подання інформації для прийняття управлінських рішень, організація системи збору управлінської інформації та затвердження порядку документообігу, затвердження облікової політики з управлінського обліку, призначення осіб, відповідальних за формування та подання управлінської інформації та внутрішньої управлінської звітності[2].

Переваги організації управлінського обліку на підприємстві очевидні. Цей інструмент управління робить прозорою структуру витрат, адже витрати, стають впорядкованими за об'єктами витрат та процесами, притаманними саме даному підприємству та доступними для подальшого аналізу. Це дозволяє керівникам приймати адекватні рішення щодо асортиментної політики, доцільності освоєння нових ринків, підвищення ефективності бізнес-процесів, оптимізації організаційної

структури, визначення інвестиційної політики, формування ціни на продукцію. Власне ця властивість і робить цей вид обліку саме управлінським, тобто таким, який відповідає потребам управлінців. Організація управлінського обліку, тобто системи, яка дозволяє оперативно генерувати звіт за будь-яким розрізом, вимагає чималих зусиль персоналу підприємства та значних інвестицій у автоматизацію обліку[3].

Таким чином, управлінський облік на підприємстві є джерелом інформації про усі бізнес-процеси, реалізація яких пов'язана з понесенням витрат, які є ключовим об'єктом управлінського обліку.

Список використаної літератури:

1. Мельничук І.І Організація управлінського обліку на торговельному підприємстві, 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2020/6_23_ukr/46.pdf

2. Шевців Л. Ю., Сподарик Т. І. Організація управлінського обліку на вітчизняних підприємствах у рамках системи обліково-аналітичного забезпечення управління, 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-10_0-pages-255_266.pdf

3. Довжик О.О. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах / О.О. Довжик // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2019. – № 2. – С. 174–149.

Заяць Ольга Євгенівна,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності «Облік і оподаткування»,
Науковий керівник: д.е.н., професор, декан факультету
економіки, управління та інженерії **Реслер М.В.,**
Мукачівського державного університету

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інноваційна діяльність є дуже специфічним видом діяльності, що має суттєві особливості, які повинні визначати побудову системи бухгалтерського обліку як інформаційної підтримки процесу управління інноваційною діяльністю. Інноваційна спрямованість розвитку будь якої галузі передбачає не лише створення умов для розвитку безперервного процесу пошуку і практичної реалізації нових рішень у межах діяльності підприємства, а й формування прозорих механізмів залучення інвестицій у галузь, що забезпечать фінансування модернізації та реконструкції, які проводяться [1, ст. 449].

Питання щодо організації та методології обліку інновацій на підприємствах України не є достатньо дослідженими вченими та фахівцями бухгалтерського обліку. Наразі ці питання розглядали у своїх працях як М. Данько, Р. Гертц, Г. Жиц, П. Завлин, С. Кладченко, Д. Кокурін, С. Кравченко, Б. Лісін, В. Матвейкін, О. Молчанова, А. Сурін, А. Трифілова, Б. Фридлянов. Питання обліку та звітності

інноваційної діяльності розглядаються у працях М.В. Кужельного, В.В. Сопка, В.С. Рудницького, Б.І. Валуєва, Ф.Ф. Бутинця, З.В. Гуцайлюка, С.Ф. Голова, Ю.А. Кузьмінського, В.Г. Лінника, Я.Д. Крупки; економічної теорії та теорії інновацій у контексті розвитку світової наукової думки розглянуто у працях П.Друкера, Й. Шумпетера, Р. Робінсона, Б. Санто, М. Хучека, Б. Твісса, Ф. Ніксона, Х. Хауштайна та ін.

Наразі інноваційна діяльність є одним з основних факторів забезпечення високої конкурентоздатності та прибутковості підприємства, зумовлює випуск на ринок нових високоякісних товарів і послуг. В Україні існують певні проблеми, що стримують здійснення активної інноваційної політики на підприємствах: відсутність державної підтримки, дефіцит фінансових ресурсів, потреба у безперервному вдосконаленні нових технологій, зношеність обладнання та застаріла матеріально-технічна база, недосконалість і недостатність інформаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств і відсутність чіткої методології формування облікової інформації [3]. Одним із недоліків сучасного обліку є відсутність системи облікових реєстрів і бухгалтерських рахунків для відображення витрат, доходів і результатів інноваційної діяльності. Чинні облікові моделі не адекватні різновидам інноваційних процесів і не надають достатньої кількості достовірних даних для проведення економічного аналізу в сфері інновацій. У зв'язку з цим необхідною є розробка науково обґрунтованої системи обліку й аналізу витрат доходів і результатів інноваційної діяльності промислових підприємств. Інформаційні системи управлінського бухгалтерського та податкового обліку а також економічного аналізу мають створити необхідні умови для розширення прискорення й підвищення ефективності процесів створення та реалізації різних видів інновацій [2, ст 216]. Кожен об'єкт інноваційної діяльності має свої особливості обліку. Інноваційна продукція стає об'єктом обліку з моменту документального оформлення її прийняття. Зовні таке прийняття може мати ознаки авторських прав. Особливістю обліку інновацій є віднесення їх до певного виду діяльності. У зв'язку з цим, виникають деякі проблеми та неточності. Інформація про інноваційну діяльність у документах фінансової звітності розпорошена за різними статтями, що ускладнює спостереження за дійсним станом інноваційної діяльності на підприємстві. Для усунення цієї проблеми необхідно, в залежності від виду інновації, запровадити окремі рядки для відображення інформації про доходи і витрати у Звіті про фінансові результати, що надасть змогу задовольнити потреби як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів [4, ст. 171].

Система фінансового обліку в Україні не дає визначених методичних засад щодо облікового забезпечення процесу створення та використання інновацій

- об'єкти обліку інноваційної діяльності не забезпечені відповідними рахунками бухгалтерського обліку
- облікова інформація про інноваційні об'єкти формується з використанням загальних рахунків без відображення специфіки інноваційних процесів
- на більшості підприємств відсутні реєстри внутрішнього обліку за допомогою яких можливо відслідковувати економічні показники інноваційної діяльності

- у фінансовій звітності відсутні статті, що відображають доходи витрати та результати інноваційної діяльності підприємства

Відсутність методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку витрат інноваційної діяльності призводить до розпорошеності витрат по освоєнню нової продукції на різних рахунках витрат що ускладнює визначення собівартості кожного етапу робіт і формування загальної суми цих витрат[2, ст. 219-220].

Отже, для підприємства інновації один із основних факторів конкурентоспроможності. Удосконалення нормативно-правової бази інноваційної політики на підприємстві, розробка Методичних рекомендацій з обліку інновацій, їх відображення у звітності сприятимуть покращенню обліку інновацій та аналізу їх ефективності.

Список використаної літератури:

1. Ющак Ж.М. Особливості обліку витрат інноваційної діяльності. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2014. Вип. 3 (30). С. 449-457.

2. Кірсанова В.В., Сухарева Т. О., Ковальова О. М. Проблеми обліку інноваційної діяльності. Вісник соціально-економічних досліджень. 2011. № 41(2). С. 216-221.

3. Касич А.О., Канунікова К.О. Інноваційна активність підприємств України: динаміка, проблеми та шляхи вирішення. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 22. С. 21-24.

4. Співак І.О. Інноваційна діяльність підприємств: особливості та проблеми / І.О. Співак. // II Міжнародна науково-практична конференція «Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю» – 2020. – С. 170–172.

Зозуляк Марта Михайлівна,

ст. викладач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,

Зозуляк Дмитро Іванович,

здобувач 1 курсу ОС «Магістр»

спеціальності «Облік і оподаткування»,

Мукачівського державного університету

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК У ПРИВАТНІЙ МЕДИЧНІЙ ПРАКТИЦІ

Медичні заклади України як суб'єкти господарювання різних організаційно – правових форм та форм власності здійснюють медичну практику відповідно до чинного законодавства. Бухгалтерський облік господарської діяльності з надання медичних послуг є обов'язковим, а методика його ведення чітко регламентована. Що стосується управлінського обліку, то його організація та здійснення носять здебільшого рекомендаційний характер для суб'єктів господарювання, в тому числі і для закладів сфери надання медичних послуг. Проте сучасні реалії здійснення господарської діяльності диктують підприємствам, установам, організаціям нові

правила поведінки та виклики, успішно подолати які допомагає якісна система управління, складовою частиною якої вважається саме управлінський облік.

Проблематика організації управлінського обліку на підприємствах, в установах чи організаціях різних організаційно – правових форм, форм власності та сфер діяльності протягом тривалого часу залишається актуальною як для науковців, так і для практиків (С.Ф. Голов, Л.В. Нападовська, З.-М.В. Задорожний, Ф.Ф. Бутинець, М.Г. Чумаченко, Д.В. Максименко, О.В. Мірошніченко, А.Г. Хвостенко, О.А. Мошковська, О.А. Зоріна, І. Мурашко та інші).

Як свідчить практика, часто бухгалтерський облік медичних закладів орієнтований в основному на сферу оподаткування. Витрати розраховуються за елементами без фіксації місця їх виникнення і ґрунтуються на нормативних документах, які регулюють оподаткування [1]. Як наслідок, управлінські рішення приймаються на підставі недостовірної інформації, ґрунтуючись на суб'єктивній думці керівника закладу чи установи. Тому для успішного розвитку приватного медичного закладу вкрай важлива побудова і розвиток повноцінного управлінського обліку.

Управлінський облік як система створюється з метою оперативного прийняття рішень, пов'язаних з діяльністю медичної організації, виконання внутрішніх завдань, аналізу результатів діяльності та оцінки перспектив розвитку тощо [2]. Форма організації управлінського обліку визначається потребами керівництва. Окрім детальної фінансової інформації по кожному підрозділу в управлінському обліку відображаються також заплановані витрати і результати діяльності [3]. Інформація, що збирається і надається управлінським обліком, є комерційною таємницею.

Правильно побудована система управлінського обліку приватного медичного закладу здатна забезпечити вирішення таких важливих для організації завдань, як: облік витрат за видами послуг і калькуляція їх собівартості (дозволить обґрунтувати цінову політику); облік та контроль грошових коштів (дозволить оптимізувати їх використання); організація бюджетування та планування (з метою управління фінансовим становищем закладу) тощо [4].

Такі види інформації, як аналітична, фінансова та нефінансова, включаючи порівняльну інформацію про заклади - конкуренти, постачальників матеріалів, споживачів медичних послуг, використовуються у процесі вирішення стратегічних управлінських завдань [5]. Стратегічне планування, яке вважається основою управлінського обліку, дає можливість керівникам медичних закладів приймати рішення про розширення діяльності, задоволення потреб споживачів медичних послуг, збільшення ринкового попиту, додаткові види медичних послуг, партнерство тощо [1]. У системі управлінського обліку стратегічне і тактичне планування – це пошук нових можливостей для розвитку на ринку медичних послуг, а також створення умов для реалізації цих можливостей. Водночас одним із способів контролю реалізації зазначених можливостей є бюджетування - процес складання та затвердження бюджетів, що забезпечує оптимальний розподіл

ресурсів медичного закладу протягом визначеного періоду часу і застосовується у практиці управління як бюджетних, так і приватних медичних установ [1; 6].

Відповідно до існуючої методики на практиці побудова управлінського обліку в медичному закладі здебільшого включає такі етапи:

- визначення фінансової структури медичного закладу;
- розробка класифікаторів управлінського обліку (для різних об'єктів обліку);
- розробка системи документообігу;
- формування управлінського плану рахунків;
- визначення прийомів та методів управлінського обліку витрат і розрахунку собівартості медичних послуг;
- розробка політики управління грошовими коштами;
- організація планування і бюджетування [1; 4; 6].

Отже, виходячи із завдань управлінського обліку, його сутність для установи, що здійснює діяльність у сфері надання медичних послуг, можна охарактеризувати як систему інформаційної підтримки апарату управління щодо планування, контролю та прийняття ефективних управлінських рішень. Управлінський облік доповнює фінансово - економічні розрахунки та оцінки немонетарними, тобто якісними, даними, що стосуються також задоволеності клієнтів. Що стосується питання про впровадження і застосування управлінського обліку в медичному закладі, то варто виходити з позиції корисності, доцільності та релевантності інформації з метою прийняття управлінських рішень.

Список використаної літератури:

1. Баценко, Л.М., Дубовик, С.Г. (2022). Вдосконалення управління та адміністрування медичним закладом. ЕКОНОМІКА УПРАВЛІННЯ: Збірник наукових праць. Випуск 51.2022. С 6-13. URL: <https://em.duit.in.ua/index.php/home/issue/view/issue-11> (дата звернення: 25.10.2022).
2. Задорожний З.-М.В., Аверкин Я.Ф. Управлінський облік: особливості та принципи. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2019. №1. С. 114-120. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/34474> (дата звернення: 25.10.2022).
3. Мурашко, І. (2022). Бухгалтерський та управлінський облік як основа інформаційного забезпечення управлінської діяльності. Економіка та суспільство, (41). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-48> (дата звернення: 25.10.2022).
4. Зоріна О.А. Впровадження системи управлінського обліку на підприємстві: організаційний аспект. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки» 2022. № 9 (65). С.117-122. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/16675673033587.pdf#page=118> (дата звернення: 24.10.2022).
5. Мошковська О.А. Теоретико-практичні аспекти включення управлінського обліку в систему управління економічною безпекою підприємства / Олена Анатоліївна Мошковська // Галицький економічний вісник. - Т.: ТНТУ, 2022. - Том 74. - № 1. - С. 119–131. - (Менеджмент). URL: <http://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/38693> (дата звернення: 25.10.2022).

6. Максименко Д.В. Управлінський облік як інтегрована система управління. Управління соціально-економічними трансформаціями господарських процесів: реалії і виклики: збірник тез доповідей IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Мукачево, 6-7 квітня 2022 р.). – Мукачево: МДУ, 2022. – С. 173-174. URL: https://msu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/05_2022.pdf#page=174 (дата звернення: 25.10.2022).

Іванчишина Тетяна Сергіївна,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Максименко Діана Вікторівна,
к.е.н, доцент, завідувач кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ

Управління логістичними витратами включає в себе прийняття оптимальних рішень на основі внутрішньої та зовнішньої інформації. Ця інформація опрацьовується персоналом відповідних підрозділів підприємства та використовується для аналізу та розрахунку великої кількості показників, що характеризують логістичну систему з позицій витрат.

Українські вчені як Є. Крикавський, Ю. Пономарьова, М. Окландер, Т.Скоробогатова зробили значний внесок у розвиток логістики, саме вони найточніше відобразили застосування логістики на підприємствах. Питаннями розвитку логістики займалися й науковці інших країн, такі зарубіжні дослідники як Ч. Сковроньок, А. Гаджинський, Н. Моїсеєва, Л.Міротін, Д. Уотерс, які досягли в розробці цього напрямку більш суттєвих та ґрунтовних результатів. Дослідженням концепцій та методів формування логістичних систем присвячені праці Д. Бауерсокса, М. Григорак, Д. Ламберта, В. Лукінського, С. Смерічевської, Н. Чухрай.

В сучасних умовах ефективна логістична діяльність забезпечує конкурентоспроможність виробничого підприємства і залежить від визначення її місця у загальній стратегії господарюючого суб'єкта. Ефективна логістична діяльність підприємства виконує декілька функцій, а саме: ефективна закупівля сировини, її складування та транспортування, ефективний розподіл та збут продукції. Тобто, при вдалому виконанні цих функцій отримуємо підвищення якості обслуговування клієнтів і мінімізацію загальногосподарських витрат виробничого підприємства. З економічної точки зору її основним призначенням можна вважати створення в логістичному ланцюжку істотних вигід, що містять додану вартість при підтримці витрат на мінімальному рівні. Тому управління загальними витратами в логістичній системі є провідним параметром оптимізації виробничих витрат підприємства.

Логістика – це управління потоками підприємства в процесі його функціонування, а саме: виробництвом, сировиною, матеріалами, розподілом продукції, робіт і послуг, як в середині підприємства, так і з зовнішнім оточенням (постачальниками, споживачами, посередниками). Функції логістики передбачають формування потоків та їх протікання, вироблення, комплектацію, пакування, транспортування, складування, надання, збут і споживання виробленої продукції, робіт, послуг. Традиційно вважається, що логістика є виробничою інфраструктурою економіки та має на меть забезпечувати просування на ринку певного товару, роботи або послуги. Логістична система підприємства складається з ряду елементів, які можна умовно поділити на такі підсистеми, як процес постачання, процес виробництва, процес складування, процес транспортування та процес збуту [1, с. 155].

Таблиця 1

Основні методи управління логістичними витратами [2]

Вітчизняна практика	Зарубіжна практика
Попроцесний (облік ведуть за окремими замовленнями)	Directcosting (неповних витрат)
Попередільний	Standartcosting (нормативний метод)
Позамовний (використовують при масовому виробництві однорідної продукції)	ABC costing (калькулювання за видами діяльності)
Нормативний (облік витрат за нормами, відхиленнями від норм та змінами норм)	Kaizencosting (постійне зниження витрат)
Directcosting (використовують на невеликій кількості підприємств)	Costkilling (калькуляція максимального зниження витрат)
	Targetcosting (метод управління за цільовою ціною)
	Absorptioncosting (метод повних витрат)
	LCC аналіз (розрахунок витрат за етапами життєвого циклу)
	Система “Точно в строк” (Just-in-Time) (стимулює зниження собівартості)
	CVP-аналіз (аналіз витрати – обсяг виробництва – прибуток, визначення критичної точки виробництва)

Розв’язання проблеми оптимізації управління витратами суб’єктів господарювання може бути забезпечено на основі впровадження новітніх логістичних підходів, здатних цілеспрямовано створювати ланцюги постачань матеріальних ресурсів. На сьогоднішній день, проблема обліку логістичних витрат полягає в розробленні підходів до раціонального виділення інформації про логістичні витрати з наявних інформаційних потоків підприємства. Метою вдосконалення обліку логістичних операцій є створення на підприємствах системи управлінського обліку, яка дозволить отримувати інформацію для аналізу, ухвалення та прийняття управлінських рішень стосовно логістичних витрат. Широке розмаїття наявних класифікаційних ознак свідчить про складність та багатогранність логістичних витрат і зумовлює потребу подальшого дослідження даного питання в напрямі облікового відображення витрат.

Список використаної літератури:

1. Рета М.В. Логістичні витрати: визначення, класифікація та облік. Бізнес-Інформ. 2012. № 8. С. 155
2. Рогатюк О.В. Методи управління витратами на вітчизняних підприємствах. URL: <http://www.spilnota.net.ua/ru/article/id-1861/>

Казинці Наталія Петрівна
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності «Облік і оподаткування»,
Максименко Діана Вікторівна,
к.е.н, доцент, завідувач кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ

В сучасних умовах ведення бізнесу для успішного контролю й управління витратами на виробництво продукції, формування її собівартості, важливо впроваджувати управлінський облік, який вже став невід'ємною частиною облікової системи значної частини підприємств.

Управлінський облік - це процес виявлення, вимірювання, збирання, нагромадження, аналізу, підготовки, інтерпретації та передачі облікової інформації, яка використовується управлінським персоналом при прийнятті управлінських рішень та для забезпечення ефективного використання ресурсів. [1]

Головною метою управлінського обліку на підприємстві є отримання керівником чи власником оперативних даних про ситуацію, в якій перебуває підприємство. Інформація, яка дозволяє йому зорієнтуватися у системі координат: «доходи/витрати»; «прибуток/гроші»; наявне майно; співвідношення дебіторської/кредиторської заборгованості; строки платежів.

Саме управлінський облік надає менеджерам інформацію, яка забезпечує можливості до збільшення капіталу підприємства та досягнення її стратегічних цілей. В сучасний період на більшості українських підприємств управлінський облік не сформувався, як цілісна система процесів обробки інформації, на основі якої менеджери підприємства можуть приймати оперативні, тактичні та стратегічні рішення.

Організація управлінського обліку є внутрішньою справою самої організації. Ведення управлінського обліку не є обов'язковим для підприємства, але його наявність забезпечує ефективність управління діяльністю. Більшість даних управлінського обліку є комерційною таємницею, так як вони відображають стратегію і тактику підприємства в умовах конкуренції. Тому саме керівники є користувачами управлінської інформації і рішення про доцільність ведення управлінського обліку керівник організації ухвалює виходячи з оцінки витрат і

вигід від його функціонування. Вирішальне значення при цьому мають відігравати розміри підприємства, потреби щодо забезпечення інформацією всіх рівнів управління та методики збору й опрацювання даних. [2]

Процес організації управлінського обліку повинен бути поступовим та обґрунтованим. Для досягнення поставлених цілей необхідно враховувати загальні напрямки розвитку, а також дійсний стан фінансового обліку, аналізу, планування і контролю на підприємстві.

Основними аспектами управлінського обліку є:

1. Виробничий облік. Основною задачею якого є одержання облікових даних про понесені витрати з метою визначення собівартості продукції (робіт, послуг) і очікуваного прибутку від її реалізації.

2. Використання отриманої інформації про фактичні витрати і звітну собівартість з метою прогнозування майбутніх витрат виробництва і забезпечення цією інформацією керівників усіх рівнів для прийняття оптимальних рішень.

3. Організація обліку за центрами витрат і центрами відповідальності з метою контролю витрат за місцями їх виникнення і оцінки зусиль, спрямованих на одержання прибутку, як основної умови діяльності підприємства. [3, с.152]

Побудова в організації системи управлінського обліку аналогічна постановці бухгалтерського обліку і реалізується схожими етапами, а експлуатація впровадженої системи управлінського обліку регламентується документами, що регламентують практику бухгалтерського обліку.

Мета управлінської облікової політики не може обмежуватися вибором найбільш прийнятих для організації альтернатив, які допускаються П(С)БО, та іншими нормативними документами [4, с.30] Його особливостями є те, що:

1. На нього не поширюється дія НП(С)БО, МСФЗ чи якихось інших стандартів, інструкцій.

2. Це внутрішнє «ядро» інформації, яку бухгалтер визначає самостійно на основі управлінських потреб керівництва

3. Інформація може бути не зовсім бухгалтерською, мати певні зовнішні дані.

4. Частота подачі звітів більша ніж в фінансового обліку. Звіти для керівництва можуть подаватися щотижня або навіть щодня.

5. Для того щоб інформація була коректною, первинні документи повинні оброблятися вчасно. Інакше втрачається сенс в оперативності управлінського обліку.

Виходячи з вище вказаного, можна зробити висновок, що управлінський облік є ефективним інструментом управління, тому що створює конкурентні переваги в ринковому середовищі, а саме, забезпечує підприємство ключовою інформацією. Управлінський облік є інструментом управління діяльністю підприємства, об'єднуючи практично всі функції управління – облік, планування, координацію, контроль, аналіз, прийняття рішень. Існує багато протилежних думок щодо методики впровадження управлінського обліку, тому застосування управлінського обліку, ще не набуло належного поширення.

Список використаної літератури:

1. Засадничих Б. Управлінський облік: шлях до ефективного управління // Б. Засадний // Справочник економіста. - 2009.- № 1-2. - С.85-90.
2. Білоусова І. Управлінський облік на підприємстві / І. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. - 2005. - № 4. - С.44-47.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимович. - Житомир: ЖІТІ, 2010. - 448 с.
4. Левицька С. Управлінський та внутрішньогосподарський облік: завдання, мета, чинники ефективного впровадження / С. Левицька // Бухгалтерський облік і аудит. - 2014. - № 2 - С. 27-35
5. Чумаченко Н.Г. Розвиток управлінського обліку в Україні / Н.Г. Чумаченко // Світ бухгалтерського обліку. - 2013. - № 3. - С.10-18.

Кельман Андрій Михайлович
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 071«Облік і оподаткування»,
Головачко Василь Михайлович
к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет

ШЛЯХИ ТА ФАКТОРИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

На заключному етапі аналізу витрат підприємства проводиться зведений розрахунок резервів зниження собівартості продукції та розробка заходів щодо використання виявлених резервів. Основні джерела резервів зниження собівартості продукції наступні:

1. Збільшення обсягу виробництва продукції: визначається згідно аналізу виробництва продукції та утворюються за рахунок економії умовно-постійних витрат у результаті зростання обсягу виробництва.

2. Зменшення витрат на виробництво продукції за рахунок: зниження матеріаломісткості продукції – впровадження нових, більш економних видів конструкцій; застосування ресурсозберігаючої техніки та технології, безвідходних технологій, використання прогресивних видів матеріалів, усунення втрат при переробці, зберіганні і транспортуванні матеріалів, посилення контролю за зберіганням матеріалів, ліквідації браку і втрат матеріалів; вторинного використання матеріальних ресурсів.

Основними шляхами зниження витрат виробництва є:

- зниження матеріальних витрат на одиницю продукції. Оскільки в більшості галузей промисловості вони займають високу питому вагу в структурі витрат на виробництво, то навіть незначне заощадження матеріальних витрат (сировини, матеріалів, палива, енергії) при виробництві одиниці продукції дає певний ефект в цілому по підприємству;

- зниження витрат на оплату праці на одиницю продукції;
- скорочення адміністративно-управлінських витрат;
- ліквідація непродуктивних витрат і втрат;
- застосування ресурсозберігаючої технології, що забезпечує економію матеріалів та енергії;
- чітке дотримання технологічної дисципліни, що призводить до скорочення втрат від браку;
- розробка оптимальної стратегії технічного розвитку підприємства, що забезпечує раціональний рівень витрат на створення технічного потенціалу підприємства;
- запровадження ефективних систем внутрішньовиробничих економічних відносин, що сприяють економії всіх видів ресурсів, підвищенню якості продукції;
- раціоналізація організаційної структури системи управління виробництвом з метою скорочення витрат на управління, підвищення його ефективності тощо.

Економія від зниження матеріальних витрат визначається за формулою:

$$E_m = (H_0 C_0 - H_1 C_1) \times K_i, \quad (1)$$

де: E_m – економія від зменшення матеріальних витрат;

H_0 і H_1 – норма витрат сировини, матеріалів, палива, енергії на одиницю продукції до і після впровадження заходів;

C_0 і C_1 – ціна натуральної одиниці сировини, матеріалів, палива, енергії відповідно до і після впровадження заходів;

K_i – кількість одиниць продукції, що випускається з початку впровадження заходів до кінця планованого року.

Зменшення витрат на заробітну плату з відрахуваннями на соціальні заходи в результаті зниження витрат праці на виробництво одиниці продукції (зниження трудомісткості) визначається за формулою:

$$E_z = (T_0 \times C_0 - T_1 \times C_1) \times \left(1 + \frac{B}{100}\right) \times \left(1 + \frac{\Gamma}{100}\right) \times K_i, \quad (2)$$

де E_z – економія заробітної плати з відрахуваннями на соціальні заходи;

T_0 і T_1 – витрати праці на виробництво одиниці продукції певного виду до і після впровадження заходів;

C_0 і C_1 – затрати на заробітну плату виробничих робітників у розрахунку на 1 людинодень до і після впровадження заходів;

B – середній відсоток додаткової заробітної плати для даної категорії робітників;

Γ – встановлені відсотки відрахувань на соціальні заходи;

K_i – обсяг виробництва продукції (всього або певного виду) з початку впровадження заходів до кінця планованого року.

Серед найбільш істотних факторів зменшення витрат на виробництво слід відзначити підвищення продуктивності праці за рахунок технічного переозброєння виробництва й впровадження нової техніки, застосування більш якісних матеріалів,

ліквідацію браку, простоїв та невиробничих витрат, застосування максимально адекватних технологічному процесу форм оплати праці, що стимулюватиме зростання продуктивності праці, удосконалення планування. Всі ці заходи дозволяють зменшувати рівень собівартості продукції та підвищувати рентабельність підприємства.

Отже, основа забезпечення можливості зниження ціни – це виявлення факторів, чинників і резервів зниження витрат виробництва. Однак слід зазначити, що зниження собівартості не завжди є доцільним. Будь-яке зниження собівартості, що призводить до погіршення якості продукції, не є економічно виправданим. Так, зменшення витрат на придбання якісних матеріалів та заміна дешевшими може призвести до зниження якості кінцевого продукту, а це може негативно позначитися на обсягах реалізації продукції та її конкурентоспроможності. Тому зниження ціни продукції має відбуватися не за рахунок погіршення її якості, а завдяки використанню інших виявлених резервів зниження витрат. Результати проведеного аналізу вказують на необхідність постійного пошуку можливостей зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції з метою отримання більш достовірної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень у сфері ціноутворення.

Список використаної літератури:

1. Дашкевич О. Ю. Бухгалтерський облік і контроль витрат виробництва продукції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.09. “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / О. Ю. Дашкевич. – Київ, 2014. – 24 с.
2. Новиченко П. П. Облік витрат і калькулювання собівартості в промисловості: Підручник. / П. П. Новиченко, І. М. Рендухов – М.: «Фінанси та статистика» 2011. – с. 245—291.
3. Реслер М.В. Управлінський облік в інформаційному забезпеченні контролінгу / М.В.Реслер // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2013. – Вип. 1 (61). – С. 256-263. – (Серія: Економічні науки).

Клименко Олег Миколайович,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 071«Облік і оподаткування»
Головачко Василь Михайлович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

СТРУКТУРА ВИТРАТ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ

Трансформування національної економіки, розвиток ринкових відносин господарювання, жорстка конкурентна боротьба за ресурси та ринки збуту зумовлюють необхідність підвищення ефективності використання виробничо-економічного потенціалу вітчизняних підприємств. Це, у свою чергу, зумовлює радикальне переосмислення змісту, методів та інструментарію управління діяльністю підприємства, що, в основному, стосується такої ланки діяльності як управління витратами.

За таких умов у системі управління діяльністю важливим є правильне визначення суті поняття та розуміння економічного змісту категорії витрат, їхнього місця та функціональної ролі у багатоаспектній діяльності підприємства. Визначення їх суті та економічного змісту витрат повинно спрямовуватись на управлінські цілі. Однак проведені дослідження доводять протилежне. У нормативній та науковій економічній літературі визначення понять витрати, собівартість і їхніх видів та економічного змісту переважно характеризують неоднозначність думок. Нерозв'язаність проблеми щодо трактування суті та змісту цих понять ускладнює визначення їх місця та ролі у діяльності підприємства.

Вказаним проблемам присвячено наукові дослідження таких відомих вітчизняних вчених: С. Ф. Голова, В. М. Головачко, З. В. Задорожного, М. В. Реслер, С. В. Мочерного, Д. В. Максименко та інші, які дозволяють визначити витрати як вартість різних видів ресурсів, що споживаються для певних цілей з метою забезпечення функціонування та розвитку підприємства.

Будівництво відрізняється від інших галузей економіки певними технологічними, організаційними та економічними особливостями, які визначають систему його планування, обліку та аналізу, а саме:

- нерухомість будівельної продукції;
- рухомість будівельних організацій і їх структурних підрозділів;
- індустріалізація і кооперування будівельної продукції;
- індивідуальний і дрібносерійний характер будівництва;
- тривалий цикл будівництва;
- розпорошеність об'єктів;
- використання різних способів експлуатації техніки;
- спеціалізація окремих будівельно-монтажних організацій на будівництві окремих об'єктів або на виконанні окремих будівельно-монтажних робіт;

- залежність виробництва від природно-кліматичних умов;
- необхідність складання попередніх проектів на будівництво.

Враховуючи сказане вище, формування витрат у будівництві, на відміну від інших галузей економіки, має свої особливості. Так у собівартості будівельної продукції, завдяки її нерухомості, відсутні так звані позавиробничі витрати, тобто витрати, пов'язані із реалізацією (збутом) продукції. Собівартість будівельно-монтажних робіт – це витрати будівельної організації, безпосередньо пов'язані з виконанням на свій ризик і власними силами будівельних робіт та замовлення підприємств, організацій та громадян. Житлове будівництво різноманітне за технологією виробництва, обсягами робіт, конструкціями, місцевими кліматичними та геологічними умовами, а з цим пов'язана й різноманітність застосування матеріалів, устаткування, проектних і технологічних рішень тощо. Звідси особливість і складність організації будівництва кожного конкретного об'єкта, що також впливає на порядок формування затрат.

До основних задач управлінського обліку відносять:

- розрахунок собівартості будівельного об'єкта та визначення розміру отриманого прибутку;
- прийняття управлінського рішення та планування;
- контроль та врегулювання господарської діяльності центрів відповідальності.

Вирішенню кожної з вищевказаних задач відповідає своя класифікація витрат, яка подана у таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація витрат залежно від задач управлінського обліку

Задачі	Класифікація витрат
Розрахунок собівартості будівельного об'єкта, оцінка вартості запасів та отриманого прибутку	Прямі та непрямі; Основні та перемінні; Виробничі (які входять до собівартості) та періодичні (витрати звітного періоду); Одноелементні та комплексні; Поточні та одноразові.
Прийняття рішення та планування	Постійні (умовно-постійні) та змінні; Безповоротні витрати; Заплановані та незаплановані.
Контроль та регулювання	Які регулюються та нерегульовані.

Завдання обліку витрат у будівництві:

- повне, своєчасне та точне відображення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом і здаванням робіт замовнику щодо об'єктів будівництва;
- виявлення відхилень від установлених норм;
- контроль за використанням матеріальних і трудових фінансових ресурсів;
- установлення розміру і причини відхилення практичної собівартості від кошторисних і планових її розмірів.

Для визначення витрат будівництва застосовують категорію собівартості. У собівартості знаходить своє відображення досягнутий будівельним підприємством рівень використання ресурсів і ефективності господарювання. Основним чинником, що впливає на зниження собівартості, є економія матеріально-трудових і фінансових ресурсів.

Визначення собівартості базується на визначенні:

- рентабельності будівельних робіт;
- резервів зниження собівартості будівельних робіт;
- договірних цін на будівельну продукцію;
- економічної ефективності, упровадження нових техніки і технологій.

Отже, для успішного функціонування підсистеми управлінського обліку витрат необхідно створити певні передумови:

- науково-обґрунтоване нормування витрат виробництва та запровадити систему нормування витрат, адаптовану до обліку витрат і калькулювання собівартості будівельно-монтажних робіт;
- теоретично обґрунтовані та практично перевірені принципи та методи обліку витрат;
- наявність сучасної комп'ютерної техніки та кваліфікованих кадрів.

Список використаної літератури:

1. Винниченко Н. В. Роль облікової політики у інформаційному забезпечення діяльності будівельних підприємств / Н.В. Винниченко // Актуальні питання обліку, аналізу і аудиту: теорія та практика: [кол. монографія у 2 т. / за ред. П. Й. Атамас]. – Дніпропетровськ: ФОП Дробязко С. І., 2014. – Т. 2. – 408 с.

2. Куліковська А. Ю. Особливості управлінського обліку витрат будівельного виробництва. [Електронний ресурс] / А. Ю. Куліковська – Режим доступу: <http://intkonf.org/>.

Ковач Олександра Євгенівна,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Максименко Діана Вікторівна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

АНАЛІЗ БАЛАНСУ ЯК ОСНОВНОЇ СКЛАДОВОЇ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ

Аналіз фінансового стану підприємства за звітний період починається з його загальної оцінки за даними балансу. Основним джерелом інформації для аналізу фінансового стану є баланс підприємства. Його значення настільки велике, що аналіз фінансового стану нерідко називають аналізом балансу. Баланс – це групування інформації на початок і кінець звітного періоду, тобто підсумок

господарських операцій на певну звітну дату. Тому, вивчаючи баланс, керівники підприємства набувають уявлення про місце свого підприємства в системі аналогічних підприємств, усвідомлюють правильність обраного стратегічного курсу, ефективність використання ресурсів тощо. Важливу інформацію з балансу отримують і аудитори, які мають змогу вибрати правильні рішення щодо проведення перевірок, виявлення слабких місць у системі обліку, різних помилок у зовнішній звітності клієнта. І, нарешті, аналітики для аналізу фінансового стану підприємства використовують передусім дані балансу.

Для аналізу фінансового стану підприємства важливо вміти читати баланс, тобто знати зміст кожної з статей, спосіб її оцінки, взаємозв'язок з іншими статтями, якісну характеристику.

Уміння читати баланс дає можливість: одержати необхідний обсяг інформації про підприємство; розрахувати рівень забезпечення підприємства власними оборотними коштами; встановити, за рахунок яких чинників змінилася величина оборотних коштів; оцінити фінансовий стан підприємства за звітний період [1].

Експрес-аналіз показників балансу підприємства здійснюється в динаміці за допомогою персональних комп'ютерів. При цьому застосовується проста система аналітичних таблиць, послідовний перегляд яких даватиме повну інформацію про фінансовий стан підприємства. Це можуть бути:

- господарські засоби підприємства (величина господарських засобів, основні засоби, нематеріальні активи, оборотні кошти);
- основні засоби підприємства та їх структура (вартість основних фондів, у тому числі активної частини за первісною та остаточною вартістю, коефіцієнти зносу та відновлення);
- структура і динаміка оборотних коштів (підсумок розділу 2 активу балансу);
- основні результати господарської діяльності підприємства (подаються в динаміці): обсяг реалізації, прибуток, рентабельність;
- ефективність використання фінансових ресурсів (містить показники відсотків усіх фінансових ресурсів, у тому числі власних і залучених, а також рентабельності фінансових ресурсів).

Залежно від мети аналізу фінансового стану можна одержати (за допомогою комп'ютерів) і цілу низку аналітичних таблиць. Для загальної оцінки динаміки фінансового стану необхідно встановити співвідношення динаміки балансу з динамікою обсягу виробництва, реалізації продукції, а також прибутку підприємства [2].

Прискорений темп зростання обсягу виробництва, реалізації продукції і прибутку проти темпу зростання валюти балансу свідчить про поліпшення використання засобів підприємства. Відставання темпу зростання цих показників від темпів зростання суми балансу свідчатиме про погіршення використання засобів підприємства. Для розрахунку темпів зростання використовуються звіти про виробництво продукції, про прибутки і збитки, складений баланс.

Список використаної літератури

1. Олійник О. В. Стан економічного аналізу в Україні : проблеми адаптованості до інституційних запитів // Міжнародний збірник наукових праць. 2015. Випуск 1(16). С. 158-169.
2. Парасій-Вергуненко І. М. Еволюція розвитку економічного аналізу в стратегічно-орієнтованій системі управління // Фінанси, облік і аудит. 2011. Вип. 18. С. 328–335.

Козар Дмитро Васильович,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 071«Облік і оподаткування»,
Головачко Василь Михайлович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

ЕТАПИ АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

На практиці підприємства здійснюють зовнішній і внутрішній аналіз доходів. Зовнішній аналіз базується на звітних даних і тому містить обмежену частину інформації про діяльність підприємства. Метою такого аналізу є оцінка рентабельності роботи підприємства, ефективності використання фондів (капіталу), фінансового положення підприємства загалом. Підсумки такої оцінки враховуються у взаємовідносинах підприємства з акціонерами, кредиторами, податковими органами і служать основою визначення положення цього підприємства на ринку, в галузі.

Найбільше значення в оцінці доходів, фінансових результатів і визначенні заходів зі збільшення прибутків і підвищення рентабельності має внутрішній аналіз. Він базується на використанні всього комплексу економічної інформації, первинних документів і даних бухгалтерського обліку і звітності. Економіст має можливість реально оцінити стан справ на підприємстві. Він може отримати з первинних документів достовірні дані про цінову політику підприємства, його доходи, формування прибутків, структуру витрат обігу й оцінити положення підприємства на товарних ринках, валовий, балансовий прибуток.

Саме внутрішній аналіз, дозволяє вивчити механізм досягнення підприємством максимальних прибутків.

Аналіз доходів – це частина економічної стратегії підприємства. Він спрямований на створення економічних умов, що забезпечують відшкодування постійних витрат підприємства, покриття змінних витрат, які залежать від обсягу реалізації продукції, повної і своєчасної оплати всіх видів податків, обов'язкових платежів та забезпечення отримання прибутку.

При аналізі доходів використовують інформацію за попередні роки та звітній рік, а потім звітні дані порівнюються і робиться певний висновок по них.

Підприємствам слід приділяти увагу процесу планування та формування власних доходів і витрат та розробляти якісну стратегію щодо управління ними. Такі заходи нададуть можливості підвищити рівень доходів в перспективі.

Наступним етапом аналізу є оцінка причини зміни доходів порівняно з минулим періодом. Аналіз доходів здійснюється за такими етапами:

1. Аналіз загального обсягу та складу доходів. На цьому етапі аналітичної роботи визначаються загальний обсяг доходів підприємства, його абсолютна та відносна зміна порівняно з попередніми періодами. Аналізується склад доходів, тобто питома вага окремих джерел формування доходів в їх загальному обсязі (від реалізації, іншої реалізації, позареалізаційних операцій тощо).

2. Аналіз обсягу та джерел формування валового доходу (від реалізації товарів) торгового підприємства. Цей етап аналітичної роботи передбачає вивчення основних джерел формування валового доходу (реалізація товарів, дрібний опт, операції з тарою, операції з перемірюванням тканин, платні послуги тощо), обсяг формування доходів від кожного джерела, питому вагу в загальному обсязі доходів.

3. Аналіз зміни рівня валового доходу. На цьому етапі визначається рівень валового доходу та розраховується його зміна порівняно з попереднім періодом. Об'єктом аналізу може бути також рівень торговельної надбавки у відсотках до ціни закупівлі товарів.

4. Оцінка рівня доходності інших видів діяльності підприємства. На цьому етапі аналітичної роботи розраховуються та аналізуються в динаміці відносні показники отримання доходів від інших видів діяльності підприємства: інвестиційної, посередницької, кредитної, орендної тощо. Рівень доходності інших видів діяльності порівнюється з рівнем валового доходу для визначення пріоритетних напрямів розвитку підприємства, його диверсифікації. Порівняння та оцінка здійснюються за допомогою розрахунків доходності витрат (співвідношення між сумами доходів та витрат) та доходності активів (обсяг формування доходів на одиницю активів, що використовуються) різних видів діяльності підприємства.

5. Кількісна оцінка факторів, що обумовлюють зміну обсягу формування валового доходу.

6. Оцінка невикористаних можливостей з отримання доходів. Для виконання цього етапу аналітичної роботи потрібна інформація про ціни продажу окремих видів та різновидів товарів на підприємствах-аналогах та конкурентних або інформація про ціни придбання за альтернативними каналами товаропостачання. При наявності такої інформації розраховуються невикористані можливості зростання доходів підприємства за рахунок удосконалення політики товаропостачання (зменшення ціни закупівлі) або цінової політики використання можливостей збільшення цін реалізації.

7. Аналіз достатності формування доходів. Достатність формування доходів оцінюється в цілому за підприємством на основі аналізу напрямів використання отриманих доходів (на оплату податків, покриття постійних та змінних витрат, формування чистого прибутку).

Кожний з цих етапів відіграє свою важливу роль в проведенні аналізу досліджуваного підприємства. За допомогою них здійснюється послідовність і правильність оцінки показників діяльності підприємства.

Список використаної літератури:

1. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : [підручник] / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 536 с.
2. Нападовська Л. В. Роль та значення методів економічного аналізу у прийнятті управлінських рішень / Л. В. Нападовська // Регіональні перспективи, Кременчук : Асоціація «Перспектива» – 2007. – № 2-3. – С. 22-23.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

Королович Оксана Омелянівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Греченюк Міклош Миколайович
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 071«Облік і оподаткування»,
Мукачівський державний університет

ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ВИТРАТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Облік та аналіз витрат в системі управлінського обліку зорієнтований на формування упорядкованої системи виявлення, виміру, збору, реєстрації, а також узагальнення та інтерпретації інформації, що є важливою для прийняття рішень щодо формування прибутку організації. Це зумовлене з тим, що організація не зможе досягти прибутковості, якщо її витрати систематично перевищують доходи.

Саме облік і аналіз витрат мають забезпечувати розв'язання внутрішніх завдань керування організацією. Для досягнення наведених вище завдань керівництво організації має сформувавши базу, що створює можливості для розумного контролю витрат та регулювання динаміки приросту економічних вигід. Відтак, ця база має забезпечувати [1]:

- 1) встановлення фактичного та оптимального рівнів витрат організації;
- 2) визначення збалансованості структури витрат організації. Зазначимо, що важлива збалансованість:
 - прямих (основних) витрат на виробництво продукції (серед яких прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці та інші);
 - непрямих витрат (серед яких витрати на утримання та експлуатацію устаткування, загальновиробничі тощо);

3) встановлення фактичної та оптимальної віддачі від витрат (у вигляді вибутку або % сформованого на них прибутку);

4) визначення чинників, що призвели до зниження прибутковості організації.

Інформативність даних, щодо витрат забезпечує достатній рівень деталізації даних з обліку [1]:

1) виробничих витрат (який має вестися в розрізі всіх номенклатурних груп витрат);

2) витрат на управління процесом збуту;

3) витрат на зберігання готової продукції;

4) витрат на упаковування готової продукції, її транспортування, перевалку та страхування;

5) витрат на гарантійний ремонт, гарантійне обслуговування продукції, гарантійні зміни проданих товарів (якщо створений резервний фонд) тощо.

Зазначимо, що для високої інформативності даних управлінського обліку витрат має бути розроблений такий управлінський план рахунків, який [1]:

1) створює механізмом максимального розгортання облікових даних;

2) простоту і наочність даних для працівників (які не є фахівцями з бухгалтерії);

3) цілісність і повноту внесеної інформації, щодо витрат.

Інформативність аналізу витрат забезпечує комплексність отриманих даних, що забезпечується за:

1) оцінкою динаміки зменшення обсягу матеріальних цінностей орієнтуючись на темпи зростання у розрізі витрат, темпи зростання дохідної складової у порівнянні з темпами витрат, темпи зростання за собівартістю продажів, комерційними та управлінськими витратами;

2) оцінкою питомих ваг різних елементів основних та непрямих витрат у загальній їх величині;

3) результатом аналізу співвідношень між показниками, пов'язаними економічним змістом (визначається віддача на вкладення, обчислюється ефективність витрат, визначається точка нульового прибутку або нульових збитків тощо);

4) результатом аналізу впливу чинників на результат (при цьому чинниками можуть бути складові основних витрат, а результатом – загальна собівартість).

Список використаної літератури:

1. Андрющенко І. Є., Сидоренко А. О. Проблеми оптимізації витрат на підприємстві. Ефективна економіка. 2021. № 11. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=9526> (дата звернення: 03.10.2022).

Мамишев Андрій Валентинович,
канд. наук з держ. упр., завідувач відділу
державного фінансового контролю,
Відділення методології бухгалтерського
обліку та фінансового контролю
Науково-дослідного фінансового
інституту Державної навчально-наукової
установи «Академія фінансового управління»

АКТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ

Фінансова звітність державного підприємства містить важливі фінансові дані щодо кожного аспекту його діяльності, які можна оцінити на основі минулих, поточних та прогнозних показників, та є достатньо вичерпним джерелом для якісної оцінки фінансово-майнового стану. Рівень довіри користувачів до фінансової звітності залежить від її достовірності та стану оприлюднення за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ).

Вивчення фінансової звітності передбачає отримання розуміння фінансово-майнового стану підприємства шляхом дослідження його фінансової звітності із застосуванням горизонтального, вертикального та коефіцієнтного методів аналізу. Головне завдання фінансового аналітика полягає у виконанні всебічного аналізу фінансової звітності державного підприємства.

Підприємства використовують баланс, звіт про прибутки або збитки, звіт про власний капітал та звіт про рух грошових коштів для управління діяльністю, а також для забезпечення прозорості для зацікавлених сторін. Усі перелічені форми звітності взаємопов'язані і створюють різні погляди на результати діяльності підприємства. Результати якісного аналізу потрібні, насамперед, при прийнятті управлінських рішень, зокрема стосовно залучення інвестицій на цілі розвитку та відрахувань частини прибутку до державного бюджету, визначення збитків та упущених вигод.

З огляду на особливості діяльності суб'єктів підприємництва державного сектору та ведення ними бізнесу аналіз фінансово-майнового стану має важливе значення для всіх зацікавлених осіб (власників, інвесторів, правління, кредиторів та регуляторних органів). Аналіз фінансової звітності допомагає стейкхордерам оцінити фінансовий стан та основні результати діяльності державного підприємства на основі дослідження різноманітних показників з метою виявлення певних тенденцій та можливих диспропорцій для їх усунення та забезпечення прогнозування подальшого розвитку, підвищення конкурентоспроможності на ринку на основі прийняття ефективних управлінських рішень. Головними засобами накопичення та систематизації показників, що характеризують фінансово-господарську діяльність державного підприємства, є саме бухгалтерський облік та фінансова звітність.

Результати виробничої, комерційної, фінансової та інших видів господарської діяльності державного підприємства залежать від різноманітних

факторів, які знаходяться в певному зв'язку та можуть досліджуватися різноманітними способами. Аналіз існуючих методик [1], [2], [3], [4] тощо свідчить, що на сьогодні не існує єдиного підходу до аналізу фінансової звітності державних підприємств. Він здійснюється за різними методичними підходами залежно від цілей, призначення та інформації, яка підлягає аналізу. До основних завдань аналізу фінансової звітності, на думку автора, слід віднести наступні:

- отримання розуміння тенденцій зростання (скорочення) господарської діяльності державного підприємства, його платоспроможності та ефективності використання майна;

- дослідження фінансового стану та фінансово-господарської дисципліни на підприємстві і виявлення елементів, які впливають на зростання витрат, та оцінка ступеня залежності підприємства від кредиторів та інвесторів з позиції структури джерел коштів;

- здійснення критеріального дослідження ефективності управління державним підприємством на основі оцінки співвідношення фінансово-економічних показників та їх впливу на прибутковість (збитковість) підприємства, у тому числі щодо виконання фінансового плану державного підприємства та внесення до бюджету частини його чистого прибутку;

- виявлення колізій та аномалій, які б могли негативним чином вплинути на виконання державним підприємством життєво важливих для суспільства економічних і соціальних функцій та виробничих завдань з огляду на специфічний характер роботи в умовах природної монополії, загроз національній безпеці, воєнної агресії та воєнного стану;

- надання інформації для розробки заходів, спрямованих на забезпечення стабільності діяльності підприємства, аналізу та оцінювання ризиків безперервності його функціонування, перегляду технологічної та інноваційної політики, конкурентоспроможності, продуктивності та ефективності діяльності, нарощення виробничих потужностей та розширення можливостей для збуту та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), підвищення рівня прибутковості та інвестиційної привабливості.

Висновком аналізу фінансової звітності може бути обґрунтування доцільності здійснення на наступні планові періоди окремих видів діяльності державного підприємства. А результати цього аналізу сприяють об'єктивній оцінці функціонування як структурних підрозділів підприємства, так і консолідовано в цілому по системі, а також допомагають сформулювати основу нової фінансової політики щодо державного підприємства.

Список використаної літератури:

1. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, затверджена наказом Агенства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 № 81.

2. Методичні рекомендації з організації проведення державного фінансового аудиту діяльності суб'єктів господарювання, схвалені Методологічною радою Головкиру України (протокол від 31.03.2006 № 5).

3. Методичні рекомендації застосування критеріїв ефективності управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки, затверджені наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції та Фонду державного майна від 18.12.2003 № 375/2298.

4. Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 14.02.2006 № 170.

Марушинець Іван Васильович,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 071«Облік і оподаткування»,
Королович Оксана Омелянівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

ОБЛІК І АНАЛІЗ ЗАПАСІВ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Великий вплив на стан інноваційної діяльності підприємства та виробничі результати, досягнуті від такої діяльності має стан матеріальних запасів. Для нормального ходу виробництва інноваційних продуктів, послуг та збуту інноваційної продукції запаси мають бути оптимальними. Це зумовлене тим, що збільшення частки запасів може свідчити як про розширення масштабів інноваційної діяльності підприємств, так і про інші факти, які можуть ускладнити процеси управління такою діяльністю. Так, основні причини збільшення частки запасів (що систематизовані на рис. 1) дозволяють розглядати їх як пріоритетну категорію управління інноваційною діяльністю, оскільки остання може бути орієнтована на: 1) техніко-технологічне забезпечення виробництва; 2) збільшення виробництва окремих продуктів та послуг; 3) здешевлення виробництва продукції тощо. Будь-який з цих напрямків потребує утворення та оперування запасами (виробничими, незавершеного виробництва, готової продукції, тари, відходів тощо).

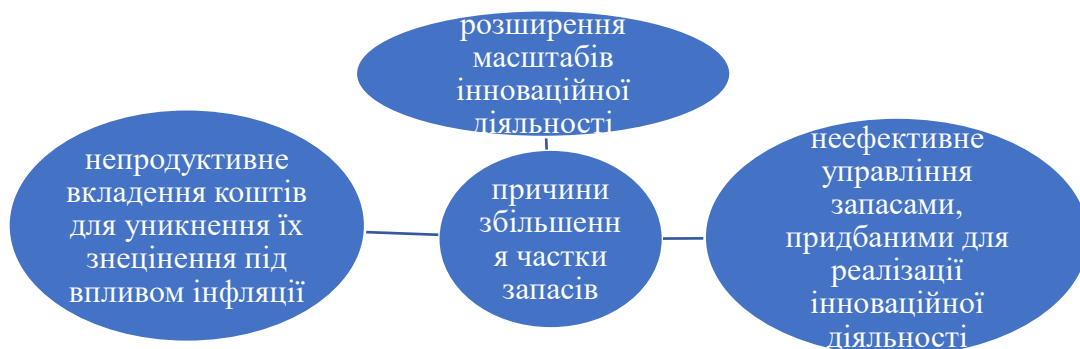


Рис. 1. Основні причини збільшення частки запасів

Джерело: розроблено на основі [1-3]

Пріоритетність запасів в управлінні інноваційною діяльністю підприємств зумовлена тим, що:

1) при їх накопиченні значна частина капіталу «заморожується» на тривалий час. Важливо так побудувати систему бухгалтерських записів, щоб максимально деталізувати відомості про рух господарських засобів. Це дозволить проаналізувати та визначити наявні запаси, за якими уповільнюється оборотність. Це формує можливість своєчасно попередити: а) проблеми з ліквідністю інноваційної діяльності; б) псування сировини та матеріалів, залучених для комерціалізації накопичених знань, технологій і обладнання; с) зростання непродуктивних складських витрат;

2) при їх нестачі (особливо, якщо це сировина, матеріали, паливо) можливі: а) порушення процесів комерціалізації накопичених знань, технологій і обладнання; б) припинення процесу виробництва інноваційної продукції або надання послуг; с) падіння обсягу випуску інноваційної продукції; d) зростання собівартості інноваційної діяльності, збитків. Тому кожне підприємство має прагнути до оптимізації запасів користуючись з деталізованих відомостей складського обліку (що сформовані за результатами аналізу стану виробничих запасів сировини та матеріалів, динаміки та перевірки відповідності фактичних залишків їх плановій потребі [2]) та застосування новітнього програмного забезпечення для обліку запасів (серед яких BAS Комплексне управління підприємством, ЕКАМ, SUBTOTAL, LiteBox тощо).

Так, аналіз стану виробничих запасів сировини та матеріалів необхідно починати з вивчення їх динаміки, перевірки відповідності фактичних залишків їх планової потреби. При цьому важливою є наступна інформація: 1) наявність у складі виробничих запасів для здійснення інноваційної діяльності залежалих, непотрібних цінностей (можна визначити за даними складського обліку або сальдових відомостей). Збільшення залишків виробничих запасів відбувається внаслідок помилок в планових розрахунках; 2) наявність у складі запасів для здійснення інноваційної діяльності залежалої готової продукції. Збільшення залишків готової продукції призводить до тривалого заморожування оборотного капіталу, відсутності готівки, припинення або заморожування інноваційної діяльності; 3) наявність у складі запасів значних залишків незавершеного виробництва, з одного боку, призводить до розширення виробництва інноваційних продуктів, а з іншого – до уповільнення оборотності капіталу.

Для аналізу складу, тривалості та причин утворення понаднормових залишків готової продукції та незавершеного виробництва по кожному їх виду використовуються дані аналітичного та складського обліку, інвентаризації та оперативні відомості відділу збуту, служби маркетингу [2]. Для аналізу складу, тривалості та причин утворення понаднормових залишків виробничих запасів для здійснення інноваційної діяльності по кожному їх виду використовуються дані аналітичного та складського обліку та інвентаризації [2]. Крім того, за будь-якого випадку, слід відстежувати такі показники як: обіг запасів; термін знаходження товарів на складі; коригування вартості запасів.

Список використаної літератури:

1. Бурлан С.А., Панченко І.М. Облікове забезпечення управління товарними запасами на підприємствах оптової торгівлі. Ефективна економіка. 2019. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7422>
2. Гужавіна І.В., Кримська В.В. Проблемні аспекти обліку запасів на підприємстві. Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. 2013. № 272. С. 86-91.
3. Демченко Т. А. Чвертко Л.А. Проблеми обліку виробничих запасів та напрями його вдосконалення на підприємстві. Економічні горизонти. 2017. № 1(2). С. 48–56.

Матрос Олена Миколаївна

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування,
Уманського національного університету садівництва

ПЕРАВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ В УКРАЇНИ

Податкові пільги є важливим інструментом податкової політики. Цілі, що стоять перед ними, визначили різноманіття їх видів і форм: знижені податкові ставки, звільнення від оподаткування, податкові відрахування, вилучення з-під об'єкта оподаткування окремих об'єктів оподаткування, зміна термінів сплати податків і зборів, введення особливих режимів оподаткування тощо. Пільгове оподаткування, що діє в Україні, знайшло своє застосування в різних напрямках.

Згідно зі ст. 30 Податкового кодексу України [1], податкові пільги становлять собою передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності певних підстав.

Податкові пільги використовуються як інструмент стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, підтримки сільськогосподарського підприємництва, підвищення ефективності пріоритетних видів діяльності (інноваційна, науково-технічна, виробництво лікарських засобів, медичної техніки, продуктів дитячого харчування та інші), підтримки окремих категорій населення.:

- малому бізнесу надано право застосовувати спеціальні режими оподаткування з обмеженим переліком сплачуваних податків та спрощеною методикою їх розрахунку;

- значними податковими пільгами можуть скористатися переробні підприємства, що входять до індустріальні парків, які ввозять на територію України нове устаткування (обладнання) та комплектуючі вироби до нього, сільськогосподарські товаровиробники, виробники лікарських засобів та медичної техніки;

- надання привілеїв окремим категоріям населення, які влада прагне виділити із загальної сукупності, незалежно від рівня доходу; підтримка соціально уразливих верств населення.

Проте існування податкових пільг несе низку негативних наслідків:

- ускладнює податкову систему, що потребує підвищення ефективності адміністрування податків та додаткових витрат на податковий контроль;
- існування пільг соціального характеру є тягарем для системи соціального захисту населення країни;
- в силу нерівномірного розподілу податкового навантаження на платників залежно від їх організаційно-правової форми, виду економічної діяльності, територіального розміщення, структури доходів та понесених витрат, податкові пільги несуть негативний вплив на економічну поведінку суб'єктів господарювання, визначають нерівні конкурентні умови платників, що не лише стимулює до пошуку найбільш ефективних умов господарювання, а й може призвести до ухилення від податків;
- призводять до регресивності окремих податків та податкової системи загалом.

Таким чином, надані податковим законодавством України платникам податків пільги формують ряд переваг та недоліків для суб'єктів що становлять податкову систему України. Важливо досягнути рівня застосування податкових пільг при якому мінімізувати негативний вплив на дохідну частину бюджету України. Найкращим варіантом є реформа податкової системи України, яка б мінімізувала або ж повністю прибрала податкові пільги для різних суб'єктів податкової системи, натомість, оптимізувала ставки податків і зборів в сторону зменшення.

Список використаної літератури:

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI.
URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Mykhailovyna Svitlana Oleksiivna,
candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of accounting and taxation,
Uman National University of Horticulture

INVESTMENT: ECONOMIC CONTENT AND CLASSIFICATION

According to the tax code of Ukraine, financial investments are business operations that involve the acquisition of corporate rights, securities, derivatives and other financial instruments [1].

capital investments are investments in the company's own material and technical base, and financial investments are investments in other business entities for the purpose of making a profit or other benefits in the future.

In both cases, the investor is the company. Only in the first case, it invests in the purchase of fixed assets, Technical re-equipment of its own production and economy in order to increase its efficiency. In the second case, investments are made in other entities in order to make a profit in the form of dividends, interest, or other benefits for the

investor enterprise.

Methodological bases for the formation of information on financial investments in accounting and its disclosure in financial statements are determined by accounting regulation (standard) 12 "financial investments".

In accounting, financial investments are grouped according to many criteria.

According to the retention period, investments are divided into long-term (held for more than a year, as well as all other investments that cannot be freely sold at any time), current (for a period not exceeding one year, and those that can be freely sold on the market).

In relation to property, it is possible to distinguish investments that certify the right of ownership, and those that do not certify such a right.

The first group includes investments that: certify the investor's ownership of a share in the capital of the investment object; act in the form of purchased securities or contributions made to the authorized capital of other enterprises; are not limited to specific terms of return on investment; are held for the purpose of generating income, not selling.

The second group includes investments that have a debt nature: they are a type of debt securities or contracts certifying loan relations; they are held by the enterprise until they are repaid for the purpose of generating income (interest) or for resale; they set specific repayment terms.

According to the degree of influence on the investment object, investments are distinguished with little influence (if the investor controls up to 25% of the investment object's capital); with significant influence (if the investor has purchased a blocking stake – 25-50% of the investment object's shares); full control (if the investor controls more than 50% of the investment object's shares).

According to their purpose, financial investments are divided into those that are intended for sale and those that are intended for retention.

According to the form of making investments, contributions to the registered (authorized, share) capital of other entities are distinguished: then the investor becomes a participant, takes part in management, claims part of the profit and other property in proportion to the contributed share.

According to the law of Ukraine "On securities and stock market", the following groups of securities may be in civil circulation in Ukraine::

1) equity securities - securities certifying the participation of their owner in the authorized capital (except for investment certificates and Certificates of real estate transaction fund), grant the owner the right to participate in the management of the issuer (except for Investment certificates and Certificate of real estate transaction fund) and receive part of the profit, in particular in the form of dividends, and part of the property in the event of liquidation of the issuer (except for Certificate of real estate transaction fund). Equity securities include: A) shares; B) investment certificates; C) background certificates; D) shares of a corporate investment fund.

2) debt securities – securities certifying the loan relationship and providing for the obligation of the Issuer or the person who issued the non-issue security to pay funds within a certain period of time, transfer goods or provide services in accordance with the

obligation. Debt securities include: a) corporate bonds; B) government bonds of Ukraine; c) local loan bonds; d) Treasury obligations of Ukraine; d) savings (deposit) certificates; e) promissory notes; F) bonds of international financial organizations; e) bonds of the Deposit Guarantee Fund of individuals;

3) mortgage – backed securities-securities whose issue is secured by mortgage coverage (mortgage pool) and certifying the right of owners to receive funds due to them from the issuer. Mortgage-backed securities include: a) mortgage-backed bonds; B) Mortgage-Backed Certificates; c) Mortgages;

4) privatization securities-securities certifying the right of the owner to receive a share of the property of state-owned enterprises, state housing stock, land fund free of charge in the process of privatization;

5) derivative securities-securities whose mechanism of issue and circulation is related to the right to purchase or sell securities, other financial and/or commodity resources within the period established by the agreement;

6) title securities – securities that grant their holder the right to dispose of the property specified in these documents.

References:

1. Verkhovna Rada Ukrainy. (2010). Podatkovy kodeks Ukrainy [The Tax Code of Ukraine]. zakon5.rada.gov.ua Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> [in Ukraine]. (Accessed 20.10.2022)

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), Law of Ukraine “On accounting and financial reporting in Ukraine ”, available at: <https://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14?find=1&text=%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D1%96%D0%B3#Text> (Accessed 20.10.2022).

Мілашовська Крістіна Йосипівна,

здобувач вищої освіти ОС «Молодший бакалавр»
спеціальності 051 «Економіка»,

Головачко Василь Михайлович,

к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

ПОНЯТТЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВИ

В умовах світової фінансової кризи багато держав намагаються допомогти економіці подолати кризові явища у вигляді податкового регулювання. Проте, досі відкритим залишається питання щодо змісту податкового механізму та податкової політики держави. Це часто призводить до різноспрямованих, невзаємопов'язаних дій держави у сфері регулювання податкових відносин. Аналіз розпочнемо з ширшого поняття «податкова політика держави».

В першу чергу хочемо відмітити, що в науковій економічній літературі дане явище досить часто ототожнюють із фінансовою політикою, фіскальною, а деякі – бюджетно-податковою. Так, до прикладу С. Фішер, під фіскальною політикою розглядав сукупність із витрат та рішень, що діють у сфері податків. Подібну думку щодо фіскальною політики висловив й П. Самуельсон, який під даним терміном розглядав політику уряду щодо оподаткування та затрат [2, 5с.].

Продовжуючи розгляд терміну, варто відмітити, що досить цікаву позицію висловлює Радіонова І., яка у своїй роботі ототожнила бюджетно-податкову та фіскальну політику. Авторка так, як і С. Фішер та П. Самуельсон вважає, що під даним терміном слід розуміти політику використання державних податків та витрат (видатків). При цьому, доповнюючи наведених вище авторів, остання відмічає, що метою є своєрідний вплив на макроекономічний кругообіг [3, 31с.].

Виходячи із наведеного вище, на наш погляд податкову політику доцільно розуміти, як певну сукупність економічних, фінансових та правових заходів та способів, які застосовує держава задля формування податкової системи країни, де кінцевою метою виступає задоволення фінансових потреб держави, соціальних груп, а також задля підтримання процесу розвитку та розквіту економіки країни, що відбувається завдяки перерозподілу фінансових ресурсів. На наш погляд дане визначення є унікальним в своєму роді, адже фактично нами вводиться та передбачається врахування інтересів не лише держави (на певному етапі розвитку), але й окремих соціальних груп, і навіть питання розвитку економіки країни. Варто відмітити, що розквіт держави та врахування інтересів окремих соціальних груп суспільства, як ціль податкової політики, не є приналежними лише їй. Так, дані цілі притаманні й макроекономічним цілям і є завданням держави в принципі. Справді, перерозподіл цих цілей здійснюється через бюджетну систему країни, тому й залишається у цьому визначенні одна мета – забезпечення фінансових потреб держави. Крім того, зазначається лише діяльність із формування податкової системи, і за рамками визначення залишається діяльність із зміни, оптимізації податкової системи, діяльність з теоретичного опрацювання податкових перетворень. До того ж, фінансові заходи належать до економічних заходів.

Таким чином, можна визначити специфічні риси досліджуваного поняття, що відрізняють його від подібних понять:

- є системою заходів органів державної влади місцевого самоврядування, на відміну податкової політики підприємства;
- є складовою економічної стратегії держави, на відміну соціальної, військової політики [1,56 с.];
- носить імперативно-диспозитивний (економіко-правовий) характер державного регулювання;
- передбачає комплексне вирішення питань оподаткування, на відміну кредитної, фінансової політики;
- спрямовано на врахування історичних інтересів і цілей конкретної держави, на відміну податкових теорій, історії оподаткування.

Слід відмітити, що поруч із поняттям податкової політики, досить часто розглядається податковий механізм та його структура. В результаті, на наш погляд,

доцільно описати структуру податкового механізму і відмітити, що остання виглядає так:

- характеристика системи податків і зборів (сукупність всіх видів податків і зборів; принципи оподаткування; елементи податків; способи та порядок сплати податків, облік та звітність з податків);
- регулювання податкової системи (система управління податками, планування та прогнозування податкових платежів, податковий федералізм, податковий контроль);
- податкове законодавство;
- інформаційне та кадрове забезпечення.

Крім того, на наш погляд, специфічною ознакою елементів податкової політики є їхня повна відповідність податковому законодавству країни. Набори інструментів державної політики, які відповідають іншій галузі права, формуватимуть інші механізми (наприклад, загалом фінансовий, а також кредитний, бюджетний). Ця ознака допомагає розмежувати елементи податкової політики, що стосуються і не належать до податкового механізму.

Список використаної літератури:

1. Пирога І.С. «Податкова політика як інструмент забезпечення соціально-економічного розвитку України: теоретико-правові питання» / Пирога Ігор Степанович – 2019-430с. // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.uzhnu.edu.ua/uk/infocentre/get/22736>

2. Александрюк Т.Ю. «Фіскальна політика: теоретичні аксіоми та прикладні антитези» / Т.Ю. Александрюк, Л.Б. Баранник, Т. О. Дулік - 2018-12с. // [Електронний ресурс]-Режим доступу:

<https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/395417.pdf>

3. Ракул О.В. «Дисертація Адміністративно-правове регулювання фіскальної політики в Україні» / Ракул Оксана Володимирівна - 2018 - 439с. // [Електронний ресурс] -Режим доступу: http://elar.naiu.kiev.ua/jspui/bitstream/123456789/6708/6/dis_rakul_1.pdf

Петриченко Євгенія Олександрівна,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
Науковий керівник: к.е.н., доцент, доцент
кафедри економіки підприємства обліку і аудиту Радзіховська Ю.М.,
Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПРИ ФОРМУВАННІ КАЛЬКУЛЯЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

На нинішньому етапі існування відносин ринкового характеру, жодне підприємство, не залежно від свого розміру, як і сто років назад має необхідність в існуванні бухгалтерського служби. Це один і способів документального ведення і контролю господарської діяльності і обліку грошових коштів. Цього вимагає закон

і це в інтересах самого суб'єкта господарювання, адже нерідко упущення ведення обліку, формування звітності призводить до штрафних санкції з боку податкових органів – наприклад. Перевагою для самого суб'єкта господарювання є те, що якісно сформовані економічні показники дозволяють приймати вдалі управлінські рішення, щ на пряму впливає на майбутнє підприємства, прибутки власника і функціонування в сьогодні. Даний процес на пряму впливає на конкурентоздатність і на відання йому переваги з боку покупців.

Важливим аспектом такого обліку, що впливає на підприємство – контроль витрат. Для суб'єкта господарювання виробничого характеру особливим є питання формування калькуляції підприємства, не тільки з боку контролю, а з перспективою їх зменшення в майбутньому. За допомогою аналізу буде простіше відслідкувати як зміна певного фактору чи факторів вплинула на кінцевий результат, подальші продажі і як результат – прибуток, що є кінцевою метою і головним об'єктом інтересу будь-якого власника. Головними елементами калькулювання є витрати. Основні тлумачення, щодо цього поняття надає П(С)БО 16 «Витрати». Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємства має таке тлумачення: витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [1]. Вони бувають прямими і непрямими від цього залежить як саме і в якому обсязі вони будуть зараховуватися до калькуляції продукції. Від цього залежатиме кінцева ціна продукту, а отже відання переваги з боку покупця чи звернення до конкурента. Тому так важливо кожен елемент враховувати точно. У цьому і допомагає бухгалтерський облік. Існує кілька способів для обліку витрат і калькулювання собівартості продукції: простий, позамовний, попередільний. Вибір конкретного залежить від специфіки діяльності підприємства, його структури, обсягів виробництва та інших факторів. Простий частіше за все застосовується у великосерійних виробництвах, коли шумується всі витрати і діляться на кількість виготовлення продукції. Це найпростіший метод і вигідний лише в тому випадку, коли продукт є одноманітним. Позамовний при виробництві експериментальних об'єктів чи дрібносерійного виробництва. Тобто кожен елемент витрат враховується фактично, тому неможливо визначити вартість кінцевого продукту наперед. Досить тривалий метод, але при невеликих об'ємах є надзвичайно вигідним, адже суб'єкт господарювання ніколи не працюватиме собі в мінус. Попередільний метод навпаки застосовується при масовому виробництві. Витрати накопичуються протягом виробництва за циклами чи етапами - переділами і підсумовуються за ними. Дозволяє контролювати кожен виробничий етап і відображати його наслідки. Виділяють нормативний метод. Суть його полягає в співставленні фактичних витрати до нормативних, коректування таких та визначенні відхилень. Для цього організують оперативних облік. Часто для цього використовують технологічні картки і контролюється виконання плану із здаванням до щоденних звірок. Цей метод вирізняється тип, що відразу дозволяє побачити які фактори були змінені і як саме відповідно вплинули. Тож проблему пере використання – наприклад, можна виявити відразу у процесі виробництва.

Таким чином, калькуляція є кінцевим етапом обліку витрат виробництва готової продукції.

Отже, кожен із методів калькулювання є особливим і вигідним залежно від особливостей діяльності суб'єкта господарювання. Нехтування ними може призвести до некоректного калькулювання цін і як результат надто низьких прибутків, через низьку ціну, відносно потенційних чи навпаки – надто висока ціна змусить покупця звернутися до конкурентів підприємства, що є ще гіршим. Адже втратити споживацьку аудиторію набагато легше ніж її завоювати. Звідси і впливає очевидний висновок, що якісне ведення обліку витрати калькуляції продукції є базовим шляхом до успіху підприємства.

Список використаної літератури:

1. Методичні рекомендації з аналізу та оцінки фінансовго стану підприємства. Електронне джерело: [https://ips.ligazakon.net/document/FIN21830#:~:text=Витрати%20-%20зменшення%20економічних%20вигод%20у,вилучення%20або%20розподілу%20між%20власниками)].

2. Даньків Й. Я. Бухгалтерський облік як споконвічна народна наука і підґрунтя економіки (до 520-річчя публікації першої книги по бухгалтерському обліку)/ Й. Я. Даньків, М. Я. Остап'юк, В. М. Панасюк // Наук. вісник Міжн. гуман. університету. Серія: «Економіка і менеджмент». – № 10.

3. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посіб./ О. І. Васюта- Беркут, Г. Ф. Шепітко, Н. О. Ромашевська; За заг. ред. В. Б. Захожая. – 2-ге вид., стереотип. – К.: МАУП, 2014. – 176 с.

Пігош Василь Августинович
к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку та оподаткування і маркетингу,
Кудін Віталій Олександрович
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Мукачівський державний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК БАЗА ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ

Дослідження нормативних документів та літературних джерел фінансового аналізу свідчить про відсутність єдиних підходів щодо трактування поняття «фінансовий стан».

Так, у методичних рекомендаціях щодо аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій зазначається, що «фінансове положення (стан) є комплексним поняттям і відображає рейтинг підприємства на фінансовому ринку, його кредито- і податкоспроможність характеризується системою показників, які визначають на конкретну дату» [1].

Так, дійсно фінансовий стан є відображенням рейтингу підприємства, але фінансовий стан – це не тільки статичне поняття.

У Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій зазначено: «Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємств, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів» [2].

Таке трактування фінансового стану не відображає його сутності. Сутність фінансового стану виявляється не в комплексності поняття, до того ж поняття не може бути результатом взаємодії певних фінансових відносин, від яких залежатиме фінансова спроможність підприємства щодо забезпечення своєї поточної та перспективної діяльності. Також фінансовий стан не може характеризуватися лише показниками, які відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів.

На думку авторів фінансового словника А.Г. Загороднього, Г.Л. Вознюка, Т.С. Смовженко, фінансовий стан – це стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю в нього фінансових ресурсів, забезпеченістю коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами [3].

Це визначення хоча і більш широке, але не повною мірою визначає сутність даного поняття. Дане визначення обмежується лише наявністю фінансових ресурсів, здійснення грошових розрахунків вказує тільки на рух грошових коштів у процесі нормальної господарської діяльності. Слід зазначити, що більшість науковців погоджуються з визначенням сутності поняття «фінансовий стан», наведеним у Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій.

Застосування терміну “стабільність” до характеристики фінансового стану підприємств є ознакою сталості (постійності) руху як динамічного процесу, що має певну швидкість, темп, вимір прояву співрозмірностей теперішнього стану з минулим. Застосування терміну «стійкість» до динамічного процесу характеризує сталість його прояву в часі, тобто динамічну стійкість [4].

Погоджується з вищенаведеною точкою зору автора І.В. Дем'яненка науковець Т.А. Обушак: «фінансовий стан є динамічним за своєю суттю, але, на нашу думку, в процесі аналізу та оцінки фінансового стану підприємства, насамперед, необхідним є визначення основних характеристик на певну дату, що є його проявом в даному випадку в статичності» [5].

Розглянувши точки зору науковців щодо визначення фінансового стану підприємства як статичного та динамічного поняття, слід наголосити на тому, що його сутність проявляється як у статичності, тобто на певний момент часу, так і в динамічності, тобто в характеристиці діяльності підприємства у визначеному періоді. А з точки зору необхідності прогнозування фінансового стану, доцільним є формулювання наступного визначення: «Фінансовий стан підприємства - це

сутнісна характеристика діяльності підприємства у певний період, що визначає реальну та потенційну можливість підприємства забезпечувати достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності та здатність ефективно здійснювати її у майбутньому».

Список використаної літератури:

1. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій: Лист Державної податкової адміністрації України від 27.01.1998 №759/10/20-2117. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v2117225-98#>

2. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 №22. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0214-98#>

3. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник.- 3-тє вид. випр. та доп. -К.: Знання, 2000.

4. Дем'яненко І.В. Фінансова стійкість підприємств та її бюджетно-податкове регулювання//Фінанси України. - 2001.- №5. - С.127-129.

5. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства//Актуальні проблеми економіки. - 2007.- №9. - С.92-100.

Сакалош Дарина Володимирівна,

здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,

Максименко Діана Вікторівна

к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет

КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Від того, наскільки правильно здійснено поділ та класифікацію об'єктів обліку, а також від того, наскільки правильно обрано класифікаційні ознаки, може залежати і сам порядок обліку утвореної групи об'єктів, взагалі та кожної її частки, зокрема.

Різні автори по-різному відносять дебіторську заборгованість до складу активів і, відповідно, здійснюють її класифікацію [1].

Більшість авторів відносять дебіторську заборгованість до складу оборотних засобів, а деякі називають її «коштами в розрахунках».

Відповідно до НП(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» дебіторську заборгованість класифікують [2]:

1. За строком погашення : довгострокова, поточна .

Довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу.

Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

2. За ступенем впевненості в погашенні: сумнівна, безнадійна та нормальна.

Сумнівна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість її погашення боржником.

Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позивної давності.

Якщо розглядати класифікацію дебіторської заборгованості за основними видами, то у свою чергу напрями появи дебіторської заборгованості залежно від технології, організації та обсягу виробництва, видів продукції дуже різноманітні і по-різному пов'язані із зазначеними чинниками. Тому для науково-обґрунтованого прогнозування, обліку, обчислення та визначення дебіторської заборгованості необхідні її групування й класифікація за окремими ознаками. Класифікаційні ознаки мають охоплювати комплексне вивчення дебіторської заборгованості та забезпечувати у потрібному розрізі її групування. У вітчизняній економічній науці застосовували класифікацію дебіторської заборгованості, що залежала від сфери функціонування дебітора. Проте такий підхід істотно відрізняється від зарубіжного, який ґрунтується на принципі: різні види дебіторської заборгованості мають різне економічне значення (класифікація дебіторської заборгованості важлива для розуміння того, як нею управляти).

Список використаної літератури:

1. Режим доступу: <https://www.golovbukh.ua/article/7708-debtorska-zaborgovanst> (дата звернення 18.10.2022р.)

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text> (дата звернення 20.10.2022р.)

Синевич Іван Іванович,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
спеціальність 015 «Професійна освіта. Економіка»,
Головачко Василь Михайлович,
к. е.н., доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу
Мукачівський державний університет
Головачко Василь Васильович,
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
спеціальність 124 «Системний аналіз»,
Ужгородського національного університету

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічний розвиток країни характеризується впровадженням сучасних інформаційних технологій. Цифрова економіка являє собою тип економіки, що характеризується активним впровадженням і використанням цифрових технологій зберігання, обробки й передачі інформації в усі сфери людської діяльності. Основною проблемою розвитку цифрової економіки в Україні є відсутність системної державної політики у даній сфері.

Шлях розвитку бухгалтерського обліку повинен втілювати результати сучасних цифрових технологій, фундаментальної та прикладної науки. Збір, опис, зберігання та обробка даних у цифрову епоху економіки змінюється і стає логічним поєднанням сучасного наукового розвитку в рамках бухгалтерської інформаційної системи. Сучасні проблеми вимагають від бухгалтера базового розуміння інформаційно-комунікаційних технологій; а наявність цифрових навичок стає основною вимогою до персоналу.

Дослідженню проблем та перспектив розвитку обліку в умовах цифрової економіки присвячені роботи багатьох авторів, зокрема: О. Вишневського, О. Голобородька, Н. Крауса, Л. Матвейчука та ін. Науковці у своїх роботах розглядають умови та напрями розвитку цифрової економіки в Україні.

Цифрова економіка є віртуальним середовищем, яке доповнює реальність. Вона все більше пов'язана з традиційною економікою, що ускладнює чітке розмежування. Найважливішими продуктами цифрової економіки є ті самі товари та послуги в традиційній економіці, що забезпечуються комп'ютерною технікою та цифровими системами, як і глобальна мережа Інтернет [1, с. 53]. Вона має свої переваги, які полягають у збільшенні доступності постійних користувачів на певних ринках, зменшенні трансакційних витрат, підвищенні ефективності та конкурентоспроможності.

Вважаємо, що основними перешкодами для розвитку цифрової економіки в Україні є фінансові та юридичні. Фінансові заважають діяльності українських компаній на світових ринках, особливо щодо необмеженого надходження коштів на рахунки, відкриті в Україні. А юридичні не сприяють поширенню ідеології спільної економіки на внутрішніх ринках [2, с. 31].

Теорія і практика бухгалтерського обліку змінюється для інтеграції з ІТ-технологіями. Представники даної професії повинні мати певні навички, необхідні для конкурентоспроможності в цифровому соціально-економічному середовищі. Розвиток бухгалтерського обліку у зв'язку з оцифруванням пов'язаний, насамперед, із впровадженням ІТ-засобів та технологій, що прагнуть подолати недоліки існуючої системи бухгалтерського аналізу та контролю. Зусилля щодо підвищення чіткості, узагальненості та актуальності управлінської інформації стають рушійною силою для створення ефективної бухгалтерської одиниці, яка розуміє стратегію та цілі управління, і кожне завдання виконується завдяки перспективі подолання складних процедур з помилковими результатами.

Оновлення цифрової трансформації бухгалтерського обліку збільшується, оскільки використання ІТ-інновацій дає змогу вирішувати нові проблеми, модернізувати концепції обробки та передачі інформації, сприяє ефективності бухгалтерських процесів. На додаток до звичайних функцій бухгалтерського обліку та звітності існує потреба в посиленні процесів управління та ІТ-послуг. Тож, модернізація ІТ-бухгалтерії відповідно до вимог інформаційної економіки повинна складатися з програмного, інформаційного, організаційного та методологічного компонентів [3, с. 61]. Ці компоненти стають найважливішими інформаційними системами, які інтегровані навколо веб-системи.

Якісний розвиток цифрових послуг в бухгалтерському обліку має на меті не тільки мінімізувати людський фактор у прийнятті рішень, а й отримати швидку якісну інформацію про процеси. Водночас, оцифрування – це інструмент для створення, впровадження та використання переваг системи бухгалтерського обліку, що вдосконалюється ІТ-технологіями [3, с. 62].

Цифрова економіка є ефективною основою для розвитку державного управління, економіки, бізнесу, соціальної сфери та суспільства в цілому. Успішний розвиток цифрової економіки в Україні вимагає ефективної державної політики для подолання «цифрового розриву» та стимулювання розвитку цифрової економіки. Не можна досягти успіху в розвитку цифрової економіки за відсутності відповідних нормативних актів, стратегії економічного розвитку, заснованої на цифрових технологіях. Але не менш важливим є підготовка фахівців, зданих працювати з новітніми технологіями.

Таким чином, бухгалтерський облік в умовах цифрової економіки потребує гнучкості облікового процесу і відповідних знань від працівників бухгалтерії при впровадженні та використанні інформаційних систем і технологій нового покоління з метою формування своєчасної, достовірної інформації про діяльність підприємства.

Список використаної літератури:

1. Веретюк С.М. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні / С.М. Веретюк, В.В. Пілінський // Наукові записки Українського науково дослідного інституту зв'язку. – 2016. – № 2. – С. 51–58.
2. Канцедал Н.А. Бухгалтерський облік цифрової епохи: розширення термінологічних кордонів. Бухгалтерський облік та фінанси. – 2019. – № 1(83). – С. 29–34.

3. Руденко М.В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи / М.В. Руденко // Економіка та держава. – 2018. – № 11. – С. 61–65.

Склярук Ірина Петрівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Поліщук Марія Володимирівна,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності «Облік і оподаткування»,
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Трактування поняття «заробітна плата» як винагороди, обчисленої у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу, встановлено нормами ст.1 Закону України «Про оплату праці» [1]. Заробітна плата є одним із найважливіших чинників підвищення ефективності підприємства через те, що рівень оплати праці безпосередньо впливає на продуктивність праці та якість виконаної роботи. Оплата праці займає центральне місце в системі бухгалтерського обліку та вимагає оперативної й достовірної інформації стосовно зміни чисельності працівників на підприємстві, їх категорії, а також норм і витрат робочого часу. Важливого значення набуває чітка організація облікової роботи розрахунків за виплатами працівникам на підприємстві також тому, що заробітна плата є базою для утримання податку на доходи фізичних осіб, військового збору та нарахування єдиного соціального внеску.

Серед основних завдань організації обліку розрахунків з оплати праці можна виокремити дотримання встановлених термінів нарахування та виплати заробітної плати, здійснення своєчасного та правильного віднесення суми заробітної плати на собівартість продукції (товарів, робіт, послуг), проведення заходів контролю за наявністю та рухом кадрів, використанням робочого часу та виконанням працівниками правил внутрішнього трудового розпорядку, а також групування показників для складання управлінської, фінансової звітності та форм статистичного спостереження.

Шляхами удосконалення обліку розрахунків з оплати праці є: розроблення ефективної системи документообігу; запровадження гнучких форм та систем оплати праці; оновлення моделі аналітичного обліку; впровадження та осучаснення автоматизованих систем обліку.

Для своєчасної обробки документів необхідно проаналізувати систему організації документообігу на підприємстві. Визначення слабких сторін дасть можливість розробити ефективну систему руху документів шляхом удосконалення форм первинних документів, застосування багатоденних і накопичувальних

документів, використання типових міжвідомчих форм, що пристосовані до використання обчислювальної техніки [3].

Нездатність традиційних механізмів обумовлює запровадження гнучких форм та систем оплати праці, таких як контрактних і безтарифних систем, для підвищення ефективності господарської діяльності. На відміну від міжнародного досвіду вітчизняні системи оплати праці є недостатньо ефективними через відсутність орієнтації на мотивацію працівника [2]. Через відсутність залежності розміру заробітної плати від якості та продуктивності праці на підприємствах спостерігається плінність робочої сили, що збільшує матеріальні витрати на навчання нових працівників.

Для оновлення моделі аналітичного обліку пропонується конкретизувати рахунок з метою здійснення групування даних про нарахування заробітної плати в розрізі її видів та форм оплати праці. Виходячи із потреб управління, контролю та аналізу на підприємстві можна деталізувати рахунки у розрізі субрахунків третього порядку. За допомогою пропозицій щодо удосконалення аналітичних рахунків можливо провести більш точний та ефективний облік заробітної плати при великій чисельності працівників на підприємстві.

Удосконалення організації обліку шляхом впровадження та осучаснення автоматизованих систем обліку дає можливість зменшити час проведення розрахунків з оплати праці, підвищити точність облікової інформації, уникнути помилок за рахунок мінімізації ручних операцій. Автоматизація документообігу забезпечуватиме оперативний доступ до обліково-звітної інформації, ефективно управління рухом документів, скорочення витрат підприємства на діловодство [3].

При організації обліку розрахунків з оплати праці доцільно покладатися на міжнародний досвід, що передбачає встановлення індивідуальної заробітної плати для кожного працівника, зміну заробітної плати один раз на рік на основі показників роботи працівника за період, застосування системи матеріального заохочення в розрізі певних категорій працівників, а також визначення заробітної плати на такому рівні, що буде відображати мотивацію працівника. Тобто, заходи щодо вдосконалення оплати праці мають включати залежність розміру заробітної плати від особистого внеску працівника [2].

Отже, проведення заходів з удосконалення організації розрахунків з оплати праці дозволить оперативно проводити розрахунки за нарахованою заробітною платою, підвищить продуктивність праці за рахунок зацікавленості працівників у результатах роботи, а також мінімізує витрати підприємства на документообіг.

Список використаної літератури:

1. Про оплату праці: Закон України від 24 бер. 1995 р. № 108/95-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80#Text>
2. Галайда Т. О. Європейський досвід застосування ефективних систем оплати праці та мотивації працівників підприємства / Т. О. Галайда, А. І. Рябуха // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. - 2016. - Вип. 16 (1). - С. 65-68.

3. Суліменко Л.А. Облік і аналіз розрахунків з оплати праці / Л.А. Суліменко, А.В. Киян, С.А. Вітер // Інфраструктура ринку. – 2018. – Вип. 18. – С. 395-404.

Скоробогата Лариса Вікторівна,
к.е.н., доцент, завідувачка кафедри обліку,
аудиту та оподаткування ім. М.П. Войнаренко,
Хмельницького національного університету

ТРАНСФОРМАЦІЯ ОБ'ЄКТІВ, ЗАВДАНЬ ТА ПРОЦЕДУР АУДИТУ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

Головна місія аудит спрямована на підтвердження фінансової інформації про стан і результати діяльності компаній. За загальною оцінкою весь аудиторський процес зводиться до підтвердження здійснення обліково-фінансових процедур відповідно до формально стандартизованих і регламентованих постулатів у цій сфері.

З урахуванням сформульованих пропозицій щодо розширення формату публічної фінансової звітності корпорацій показниками їх інтелектуального потенціалу, виникають ризики невинного чи штучного „покращення” балансу і його валюти за рахунок надмірної переоцінки інтелектуальних активів та інтелектуального капіталу, а також через визнання активів типу „токсичні” інтелектуальними ресурсами. Для уникнення надмірного викривлення показники фінансової звітності та необґрунтованого підвищення вартості фінансово-майнової позиції корпорації, означені аспекти мають стати першочерговим об'єктом перевірки в процесі проведення аудиту. У цьому контексті до основних завдань аудиту зокрема можна віднести: контроль відповідності об'єктів інтелектуальних активів критеріям визнання активами; встановлення економічної обґрунтованості й адекватності елементів облікової політики корпорації щодо визнання й оцінювання наявних в неї інтелектуальних активів; перевірка відповідності процедур бухгалтерського обліку інтелектуальних активів та інтелектуального капіталу обраній обліковій політиці компанії; контроль повноти й достовірності репрезентації інтелектуальних активів й капіталу у фінансовій звітності.

Зважаючи на значимість інтелектуального потенціалу в створенні додаткової вартості та генеруванні доходів економічними суб'єктами постіндустріального типу, їх представлення у фінансовій звітності корпорацій становить підвищений інтерес для стейкхолдерів, особливо для інвесторів [1, с. 9]. Тому комплекс означених завдань з аудиту інтелектуального потенціалу корпорацій має бути одним з провідних серед загального обсягу завдань під час аудиту фінансової звітності. І цьому питанню, очевидно, доцільно присвятити окремий розділ в аудиторському висновку чи аудиторському звіті.

Серед проблемних об'єктів аудиту фінансової звітності корпорацій, виходячи із пропозицій розширення її формату, варто також виділити моральний знос та

резерв на моральний (технологічний) знос основного капіталу. При цьому предметом аудиту мали б бути: елементи облікової політики корпорації, які встановлюють критерії визнання й нарахування морального зносу та обґрунтування оптимального обсягу резерву на моральний (технологічний) знос основного капіталу; відповідність облікових процедур нарахування морального зносу та резерву на моральний (технологічний) знос основного капіталу обраній обліковій політиці компанії; повнота й достовірність репрезентації морального зносу та резерву на моральний (технологічний) знос основного капіталу у фінансовій звітності.

Не менш важливим аспектом верифікації фінансової звітності корпорацій для стейкхолдерів з фінансовим інтересом є об'єктивність репрезентації показників прибутковості акцій. У цьому контексті інтерес становлять, з одного боку, дохідність цінних паперів у зіставленні з їхньою ринковою вартістю (курсом акцій на фондовій біржі), а з іншого – тенденції розбавлення акцій, які можуть обумовлювати додаткові інвестиційні ризики як для міноритарних, так і для мажоритарних акціонерів. Ці аспекти також мають бути відображені в аудиторському висновку чи звіті.

Важливим аспектом загальної адаптації аудиторського процесу до сучасної практики ведення бізнесу є те, що фінансовий критерій вже не визнається єдино визначальним в оцінюванні ефективності функціонування компаній. Сучасна модель суспільно-економічних відносин, яку деякі експерти й науковці називають екологічно-соціально-орієнтованою ринковою економікою, поряд з фінансовим, вимагає рівнопозиційного врахування соціального й екологічного критеріїв ефективності функціонування компаній. Дедалі вагомішими стають базові принципи, за якими діяльність компанії не може вважатися економічно ефективною, якщо хоча б один з цих трьох критеріїв носить явно негативний зміст.

Незважаючи на декларування соціально-екологічної орієнтованості, нині навряд чи багато транснаціональних корпорацій чи інших суспільно важливих компаній у своїй діяльності дотримуються таких тримірних критеріїв ефективності. Ці висновки можна зробити не лише за результатами спостереження за змінами в навколишньому природному і соціальному середовищі, але й на основі виявлених вченими й експертами маніпуляцій і викривлень нефінансових звітів суб'єктів бізнесу [2, с.15].

Очевидно, соціально-екологічна сфера публічної інформації компаній має стати обов'язковим об'єктом аудиторського підтвердження. Але високий рівень обґрунтованості такого підтвердження можливий лише за умов чіткої формалізації та стандартизації такої інформації на глобальному рівні.

Список використаної літератури:

1. Безверхий К.В. Методичні засади формування інтегрованої звітності підприємства / К.В. Безверхий // Облік і фінанси. – 2014. – № 3 (65). – С. 8-14.
2. Бондар М. Сучасні тенденції розвитку теорії обліку, аналізу та аудиту / Бондар // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 13-16.

Сухан Олександр Іванович,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Науковий керівник: д.е.н., професор,
декан факультету економіки, управління та інженерії
Реслер М.В.,
Мукачівського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ТА ДОХОДІВ З ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати, доходи, активи і зобов'язання з податку на прибуток та її розкриття у фінансовій звітності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток». Кінцевою метою стандарту є визначення витрат (доходів) з податку на прибуток шляхом коригування поточного (податкового) податку на прибуток відстроченими податковими зобов'язаннями і активами.

Організація бухгалтерського обліку залежить від правильності застосування норм, розкриття сутності термінів П(С)БО 17 при відображенні бухгалтерських процесів в аналітичному, синтетичному обліку, первинних документах та реєстрах бухгалтерського обліку, у фінансовій звітності. В науковій літературі, публікаціях аналітиків по різному розкривається сутність окремих норм П(С)БО 17 та значення окремих термінів. Як результат, неоднозначно відображається інформація про податок на прибуток в бухгалтерському обліку. В більшості публікацій науковців, аналітиків бухгалтерський облік податкових різниць розглядається на макрорівні, тому їхні рекомендації носять узагальнений, теоретичний характер, бухгалтерські проводки будуються не на законодавчому рівні, а носять суто математичний характер. При такій постановці обліку на підприємстві недостатньо інформації для розкриття економічних процесів та прийняття управлінські рішення на економічно-фінансові процеси. Для бухгалтера підприємства такий облік незрозумілий, непрактичний. Ось чому першочерговим завданням вдосконалення методики обліку витрат (доходів) з податку на прибуток – це правильна організація основи облікового процесу – аналітичного обліку, який є базою для синтетичного обліку, складання фінансової звітності та розкриття інформації у примітках до фінансової звітності.

Список використаної літератури:

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.13. №73 // [Електронний ресурс] Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 "Податок на прибуток": затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 року № 353 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0047-01>

Товт Віктор Степанович,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Пігош Василь Августинович
к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку та оподаткування і маркетингу,
Мукачівський державний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Реформування вітчизняної системи державного фінансового контролю, що є важливим елементом управління фінансовими ресурсами, актуалізує необхідність розвитку й внутрішнього аудиту відповідно до євроінтеграційних процесів та ініціатив.

Негативними моментами цього процесу слід визнати розбалансованість економіки, наявність тіньового капіталу, поширення різноманітних корупційних схем у господарській практиці. На цьому фоні актуалізується значення контролю як важливого важеля ефективної, законної та прозорої діяльності господарюючих суб'єктів та державної влади, зокрема. Саме дієва система фінансового контролю за управлінням державними (місцевими) ресурсами (публічними коштами, необоротними та іншими активами) та їх використанням гарантує прозорість, підзвітність і якість діяльності суб'єктів органів влади, державного сектора економіки. Вона також реально є тим механізмом, що уможлиблює досягнення фінансової стабільності, безпеки, стратегічних цілей держави, забезпечуючи реалізацію ефективної державної політики, успішність реформування системи управління державними фінансами та, у підсумку – підвищення рівня якості життя населення [1].

Проте, зведення контролю лише до процесу спостереження чи пошуку відхилень від норм та правил суперечить європейським трактуванням контролю як процесу надання гарантій щодо відповідності діяльності організації досягненню мети. Якщо урахувати, що система управління забезпечує ефективність і результативність використання ресурсів та достовірність й надійність звітності, то поняття контролю у цьому разі тяжіє до розуміння його як однієї із функцій системи управління.

З огляду на наявність правопорушень у процесі здійснення фінансовогосподарської діяльності підприємствами, установами, організаціями та, як наслідок, актуалізацію сфери контролю за розподілом та перерозподілом фінансових ресурсів, зокрема бюджетних коштів, а також законністю та достовірністю формування даних про фінансовий стан конкретного господарюючого суб'єкта, посилюється роль саме фінансового контролю серед усіх інших видів контролю.

Незважаючи на різні підходи дослідників до виокремлення різновидів фінансового контролю, з позиції комплексного поняття він завжди поділяється на

державний та інші види фінансового контролю. Саме державний фінансовий контроль відіграє особливу роль у державному управлінні суспільними процесами.

ДФК слід характеризувати як комплекс заходів органів, їх територіальних та структурних підрозділів чи службових осіб, спрямованих на попередження, встановлення та припинення фінансових правопорушень в процесі фінансово-господарської діяльності об'єкта контролю, а також забезпечення законності, дотримання фінансової дисципліни та ефективності як формування, так і витрачання бюджетних коштів, інших активів у процесі володіння, розпорядження, використання і відчуження державного майна, відшкодування збитків та встановлення міри відповідальності при порушенні фінансового, зокрема, бюджетного, законодавства [2].

Державний фінансовий контроль є однією з найважливіших функцій державного управління, що спрямована на виявлення відхилень від прийнятих норм законності, доцільності й ефективності управління фінансовими ресурсами й іншою державною власністю, а за наявності таких відхилень – на своєчасне прийняття відповідних коригувальних і превентивних заходів [3].

В процесі аналізу наукових джерел з питань ДФК виділено значну кількість критеріїв, за якими можна класифікувати державний фінансовий контроль. Проте, слід вказати, що серед класифікаційних ознак не враховано такий критерій, як характер призначення контролю. Водночас, встановлення природи призначення контрольного заходу, вивчення підстав для його 1 у вітчизняному перекладі 38 ініціювання досить важливе для чіткого з'ясування адресності результатів здійснення контролю, поведінки об'єкта контролю. З огляду на це, з урахуванням зазначеного критерію пропонуємо державний фінансовий контроль класифікувати на: - об'єктивно визначений (потреба у здійсненні контролю встановлюється на підставі обґрунтованої оцінки ризиків у діяльності об'єкта); - директивно (імперативно) призначений (необхідність контролю підтверджена рішенням керівника або ініціативою певних органів, що мають відповідні повноваження). Доцільність такої класифікації підтверджується і нормативними документами, що регламентують діяльність органів ДФК. Так, відповідно до статті 27 Закону «Про Рахункову палату» [4] та Глави 8 Регламенту її роботи [5] план заходів державного зовнішнього фінансового контролю, що його здійснює Рахункова палата, формується на підставі оцінки ризиків за кожним напрямом діяльності. Окрім цього, включаються до плану чи здійснюються позапланово контрольні заходи за зверненнями Верховної Ради України (зокрема, її комітетів та інших органів, народних депутатів), Президента України та Кабінету Міністрів України.

Запровадження такої класифікації дасть змогу з'ясувати причини ініціювання контрольного заходу, адресність результатів здійснення контролю та поведінку об'єкта контролю.

Список використаної літератури:

1. Концепція реалізації державної політики у сфері реформування системи державного фінансового контролю: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.05.2018 р. № 310-р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/310-2018-%D1%80>

2. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України в редакції № 5463-VI від 16.10.2012р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-12#>

3. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит : Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / М. Т. Білуха, Т. В. Микитенко. - К. : Укр. акад. оригін. ідей, 2005. – 888 с.

4. Про Рахункову палату: Закон України від 02.07.2015 р. № 576-VIII. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19>

5. Реформування фінансового контролю в Україні : проблемні питання та напрями їх вирішення : монографія / Л.В. Дікань, О.В. Кожушко, Т.О. Кривцова та ін.; за заг.ред.канд.екон.наук, професор Дікань Л.В. - Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 220 с.

Уманська Вікторія Григорівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки підприємства, обліку і аудиту,
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького

ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА МЕТОДИКА АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Більшість операцій, що здійснюються на підприємстві, пов'язані з рухом грошових коштів, проведенням розрахунків між підприємствами. Особливо це стосується готівки, яка має здатність швидко обертатись, у зв'язку з чим ступінь ризику розкрадань є дуже високим. Тому аудит операцій з рухом грошових коштів, а також їх еквівалентів є дуже важливими.

Аудит грошових коштів та їх еквівалентів дає можливість деталізувати зведені дані за джерелами їх надходження і витрачання, визначити доцільність витрачання, структуру й динаміку у витрачанні грошей, їх вплив на ефективність господарювання [1].

Таким чином, нормативна база для проведення аудиту грошових коштів та їх еквівалентів сформована відповідно до потреб ринкової економіки та з урахуванням міжнародних стандартів аудиту.

Метою аудиту готівково-розрахункових операцій є встановлення об'єктивної істини щодо достовірності та об'єктивності відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності готівково-розрахункових операцій та доведення цієї істини через висновок до користувачів

При здійсненні аудиту готівково-розрахункових операцій аудиторю необхідно:

- дати оцінку стану внутрішнього контролю за рухом і збереженням грошових коштів та інших цінностей в касі підприємства;
- залежно від оцінки стану внутрішнього контролю встановити метод організації аудиту: суцільний, вибірковий чи комбінований та встановити необхідність проведення фактичного контролю;

- перевірити за обраним методом: забезпечення умов зберігання готівки та інших цінностей в касі при надходженні їх з банку і при здаванні їх у банк; забезпечення порядку збереження чекових книжок; забезпечення контролю за випискою чеків і отримання за ними грошей; дотримання порядку документального надходження грошей у касу і їх видачі; своєчасність оприбуткування готівкових грошей; дотримання ліміту готівки в касі й умов видачі грошей під звіт на операційні та інші потреби; стан обліку касових операцій; застосування реєстраторів розрахункових операцій [2].

В своїй роботі аудитор значну увагу звертає на рівень внутрішнього контролю на підприємстві, від якого в значній мірі залежить обсяг перевірки, її особливості тощо. Для цього аудитор вивчає наступні питання:

- наявність на підприємстві налагодженої системи проведення раптових перевірок каси з повним перерахуванням грошової готівки і перевіркою інших цінностей, які знаходяться в касі;

- наявність на підприємстві наказу керівника, який встановлює періодичність перевірок;

- наявність ознак формального проведення перевірок каси: призначення в комісію по проведенню перевірок постійно одних і тих же осіб, відсутність робочих записів ревізійної комісії, що додаються до акту та свідчать про перерахування банкнот, проведення перевірок каси на звітні дати, коли касир знає про них і заздалегідь готується, та ін.;

- надання права підпису прибуткових і видаткових касових ордерів іншим особам, крім головного бухгалтера і керівника підприємства, не відображене в розпорядженнях керівника підприємства;

- наявність договорів про повну матеріальну відповідальність з касиром;

- застосування на підприємстві РРО та внутрішній контроль за їх використанням.

При аудиторській перевірці слід враховувати можливі порушення при веденні операцій з готівкою, а саме:

- неоприбуткування і привласнення грошових сум, що надійшли;

- надлишкове списання грошей по касі;

- розрахунки сумами готівкових грошових коштів, які перевищують граничну величину;

- перевищення ліміту готівки каси на кінець дня;

- несвоєчасні звіти підзвітних осіб за використані грошові кошти.

Аудит грошово-розрахункових операцій є одним із розділів загального аудиту. В процесі роботи аудитор оформлює необхідні робочі документи та готує інформацію для підсумкових документів.

Список використаної літератури:

1. Коваль М. І. Нетреба Ю. О. Удосконалення обліку, аналізу та аудиту готівкових розрахунків підприємства. Наукові праці МАУП. 2013, вип. 2(37), с. 18–23.

2. Спільник І. В. Аналіз грошових потоків підприємства за даними фінансової звітності підприємства: Обліково-аналітичне та правове забезпечення

інституційних секторів економіки України в умовах інноваційного розвитку: зб. наук. праць всеукр. наук.-практ. конф. Тернопіль: Крок, 2017 р. С. 138–140 .

Федоранич Михайло Михайлович,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Королович Оксана Омелянівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку та оподаткування і маркетингу,
Мукачівський державний університет

НАПРЯМКИ ТА КРИТЕРІЙ ОПТИМАЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Аналіз наукової літератури визначає зміст управлінського обліку сільських підприємств як категорію, що як за напрямками, так і критеріально, спрямована на формування інформації для управління, максимальну деталізацію обліку і контроль доходів та витрат за об'єктами обліку [1]: 1) в рослинництві – це сільськогосподарські культури (об'єктами обліку є групи культур, зокрема вирощування зернових, технічних, кормових, овочевих, баштанних культур і картоплі, садівництво, виноградарство тощо); 2) у тваринництві – групи (види) тварин (об'єктами обліку є бджільництво, вівчарство, козівництво, конярство, звірівництво, марикультура тощо).

Констатуємо, що окреслений облік має формуватися як за всіма структурними підрозділами та по підприємству загалом, щоб забезпечити інформаційні потреби аналізу, оцінки та планування фінансово-господарської діяльності. Відповідно до цього базові напрямки такого обліку наведені на рис. 1.

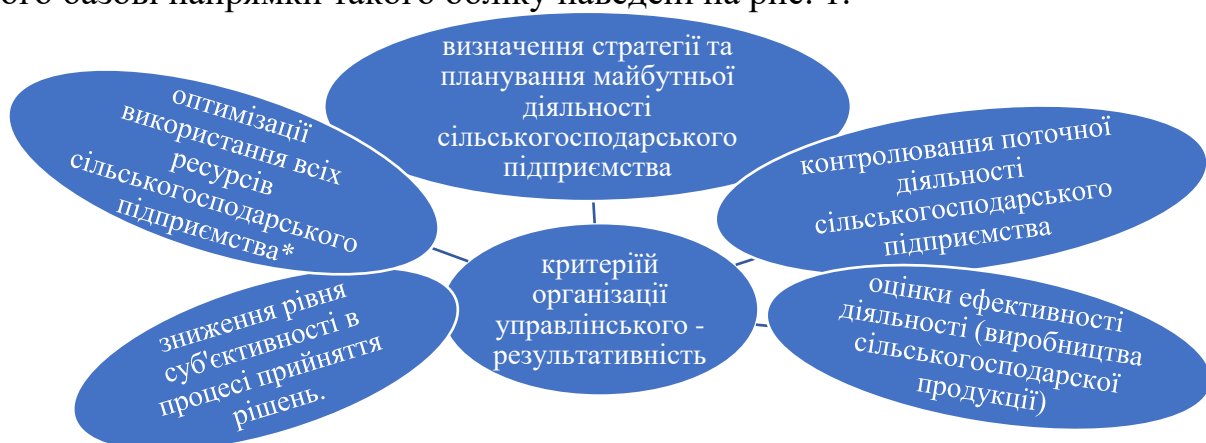


Рис. 1. Базові напрямки управлінського обліку сільськогосподарського підприємства

* основні й оборотні фонди, жива праця та земля (яка є головним засобом виробництва)
Джерело: розроблено на основі [1]

Відповідно до змісту базових напрямів, критерієм оптимальності організації управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах є його результативність. Зокрема, такий облік має вирішувати завдання [1]: ефективного використання фінансових ресурсів; ефективного використання виробничих ресурсів (у тому числі землі); мінімізації собівартості продукції; підвищення якості сільськогосподарської продукції та землі; підвищення доходів від реалізації сільськогосподарської продукції.

Список використаної літератури

1. Верига Ю. А, Яковенко А.А. Особливості ведення управлінського обліку на сільськогосподарських підприємствах, Економічний розвиток держави та її соціальна стабільність: Матеріали міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції молодих учених, студентів та аспірантів, 11 черв. 2020 р. – Полтава: Нац. ун-т ім. Ю. Кондратюка, 2020 – С. 142-144.

Химинець Георгій Георгійович,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Королович Оксана Омелянівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку та оподаткування і маркетингу,
Мукачівський державний університет

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК В ДЕРЖАВНИХ ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Управлінський облік в державних закладах вищої освіти (далі -ДЗВО) охоплює збір, обробку та подачу інформації про діяльність такого закладу для всіх рівнів управління, зокрема: нижнього (для керівників структурних підрозділів ДЗВО); середнього (для адміністрації ДЗВО); вищого (для керівників МОНУ).

Враховуючи значну кількість користувачів, напрямки окресленого обліку досить різноманітні (рис. 1) та забезпечують інформацією системи [1-2]: планування (зокрема, кошторисно-бюджетне планування); організації (облік за центрами відповідальності, калькулювання, аналіз для виявлення відхилень та прийняття рішень, ціноутворення продукту діяльності); мотивації (характер стимулювання); контролю.

Специфічною, щодо управлінського обліку в державних закладах вищої освіти, є потреба угруповання витрат в межах унікальних класифікаційних ознак. Таке угруповання витрат підлягає наскрізному супроводу, оскільки без встановлення норм, обліку і порівняння нормативів та фактичних показників неможливо досягти головної мети ДЗВО та виконати базове призначення його управлінського обліку (яке полягає у створенні ефективної інформаційної бази для прийняття рішень).

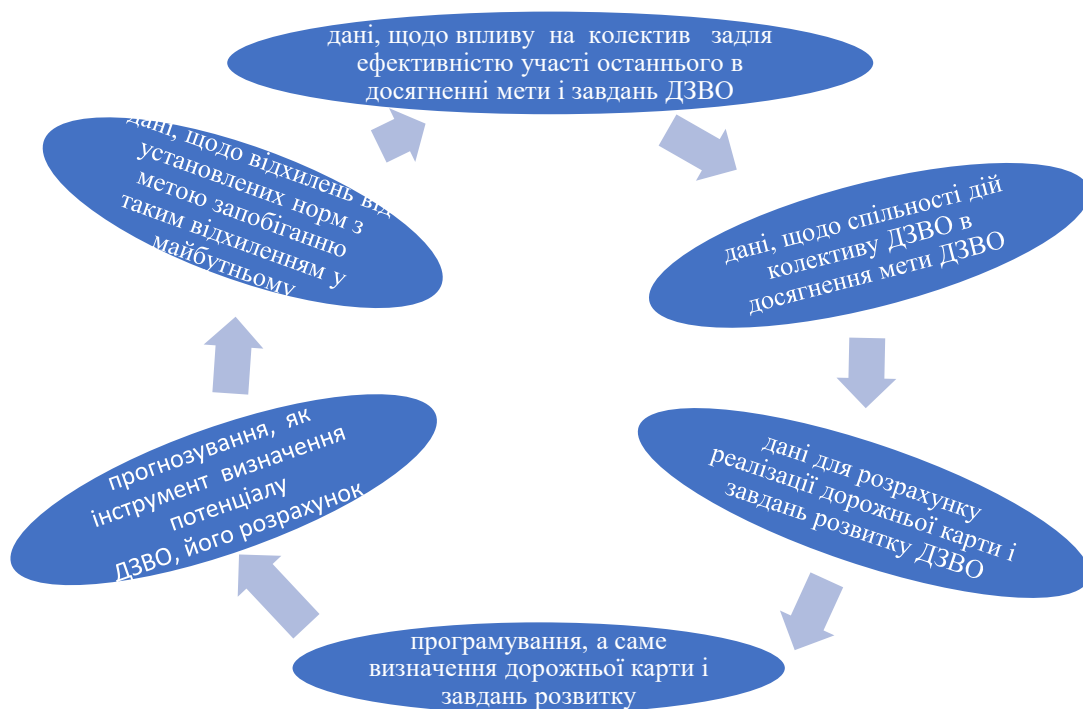


Рис. 1. Напрямки управлінського обліку в державних закладах вищої освіти

Джерело: сформовано на основі [1-2]

Класифікація витрат ДЗВО для підсистеми управлінського обліку є наступною [2]:

Складова управлінського обліку 1 (кошторисно-бюджетне планування), орієнтована на виділення наступних класифікаційних ознак витрат: 1) економічна природа (визначається за кодами економічної класифікації видатків бюджету); 2) термін обчислення (поточні, капітальні); 3) види функціональної діяльності; 4) стадія процесу діяльності (виробнича, реалізаційна); 5) ступень нормування; 6) терміни планування (короткострокові, середньострокові, довгострокові).

Складова управлінського обліку 2 (облік за центрами відповідальності), орієнтована на виділення наступних класифікаційних ознак витрат: 1) економічно-виробничий зміст (елементи витрат); 2) об'єкти обліку (структурні підрозділи, освітні продукти, освітні програми, освітні проекти, напрями, види та етапи робіт).

Складова управлінського обліку 3 (калькулювання), орієнтована на виділення наступних класифікаційних ознак витрат: 1) визначення собівартості (статті калькулювання); 2) характер (прямі, непрямі); 3) повнота здійснення.

Складова управлінського обліку 4 (аналіз для виявлення відхилень та прийняття рішень), орієнтована на виділення наступних класифікаційних ознак витрат: 1) відношення до складових управлінського обліку (планові, фактичні); 2) ступень доцільності; 3) час реагування; 4) реальність здійснення; 5) обсягу виробництва (обов'язкові та дискреційні).

Складова управлінського обліку 5 (ціноутворення продукту діяльності) орієнтована на виділення наступних класифікаційних ознак витрат: 1) прямі та непрямі; 2) змінні та постійні; 3) виробничі та операційні.

Складова управлінського обліку 6 (характер стимулювання), орієнтована на виділення наступних класифікаційних ознак витрат: 1) обов'язкові; 2) заохочувальні.

Складова управлінського обліку 7 (контроль), орієнтована на виділення наступних класифікаційних ознак витрат: 1) контрольовані; 2) не контрольовані.

Список використаної літератури:

1. Карпенко О.В., Карпенко Д.В. Управлінський облік : навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 296 с..

2. Свірко С.В., Тростенюк Т.М. Облік витрат в контексті розбудови управлінського обліку в ДЗВО: реалії та перспективи / Бухгалтерські наукові дослідження в Житомирській політехніці. Т. 6: Розвиток інтегрованої звітності підприємств: монографія / за заг. ред. [із передм.] С.Ф. Легенчука. Житомир : Житомирська політехніка, 2019. С. 184–208

Хімінець Євген Васильович,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Королович Оксана Омелянівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку та оподаткування і маркетингу,
Мукачівський державний університет

ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

Облік засобів постійно ускладнюються, що негативно впливає на процес їх аналізу. Через системні проблеми визначення вартості основних засобів, відсутності єдності, щодо термінології та визначення сутності основних засобів все складніше визначити фактори, знижуючи ефективність використання основних засобів. Наразі до кола проблем обліку основних засобів можна віднести [1; 2]:

1) системні розбіжності термінології та визначення сутності основних засобів у фінансовому обліку й системі оподаткування; проблема оцінки основних засобів (згідно з нормами П(С)БО 7 «Основні засоби»

2) проблеми оцінки вартості основних засобів. Зокрема, вітчизняні підприємства можуть використовувати два види оцінки вартості основних засобів (це оцінка за первісною або оцінка за справедливою вартістю). Водночас найбільш методично розробленим способом оцінки є лише відбиття основних засобів за первісною вартістю, хоча в умовах інфляції така оцінка вартості може привести до негативних наслідків);

3) проблеми низької інформативності первинних документів з обліку основних засобів (зокрема, значна кількість інвентарних карток існують тільки в електронному вигляді, внутрішнє переміщення, консервація об'єктів не завжди оформлюється тощо);

4) проблеми низької інформативності забезпечення управління активною частиною основних виробничих фондів. Зокрема, не обліковуються окремо засоби праці, які безпосередньо впливають на предмети праці (машини, устаткування, транспортні засоби).

Крім того субрахунки для аналітичного обліку "Основних засобів" не передбачають значної деталізації, особливо коли застосовується спрощений порядок обліку.

Окреслена проблематика має бути вирішена, оскільки значно ускладнює та обмежує аналіз основних засобів, за напрямками:

1) впливу на фондівдачу змін частки активної частини та змін активної частини основних виробничих фондів (зокрема, складно визначити індекси фондівдачі змінного та постійного складу, вплив структурних зрушень, економію (перевитрату) основних фондів користуючись з поліпшення (погіршення) їх використання);

2) ефективності використання основних засобів (зокрема, складно провести аналіз використання часу роботи устаткування, забезпечити інтегральну оцінку використання обладнання);

3) ефективності витрат з утримання та експлуатації обладнання (зокрема, досить обмежений масив даних аналітичного обліку витрат на капітальний ремонт, витрат на поточний ремонт тощо). Як результат перелік показників для визначення взаємозв'язків обсягу виробництва, прибутку та витрат з експлуатації обладнання наразі мінімальний;

4) аналізу руху активної частини основних виробничих фондів.

Список використаної літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92. Дата оновлення: 05.01.2018. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 08.10.2022)

2. Петренко А.Я., Попова В.Д. Організація обліку основних засобів та шляхи її вдосконалення, Економіка і суспільство, 2018, Вип. 18, с. 996-1001.

Чабанюк Одарка Михайлівна,
к.е.н., доцент кафедри обліку, контролю,
аналізу та оподаткування,
Львівського торговельно-економічного університету,
судовий експерт Львівського науково-дослідного
інституту судових експертиз Міністерства юстиції України

ДОКУМЕНТАЛЬНА ПЕРЕВІРКА У ЕКСПЕРТНОМУ ДОСЛІДЖЕННІ

Спеціальними методами, які накопичені експертною практикою і розроблені теорією судової бухгалтерії, є документальна перевірка, зіставлення документів, моделювання. Використання методів в сукупності із спеціальними способами і

прийомами дозволяє експерту всесторонньо і якнайповніше проводити дослідження [1].

Встановлення правильності і обґрунтованості складання документів бухгалтерського обліку, фінансової звітності здійснюється методом документальної перевірки, який включає три способи перевірки документів: за формою, арифметичну і нормативну.

Відповідно до поставленої перед експертом задачі, дослідженню можуть підлягати різні документи, які повинні бути складені відповідно до вимог законодавчих і нормативних актів.

Наприклад, первинні документи повинні мати обов'язкові реквізити, які встановлені Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", податкові накладні – Податковим кодексом та наказом МФУ "Про затвердження форми податкової накладної та Порядку заповнення податкової накладної", вантажні митні декларації – наказом МФУ "Про затвердження Порядку заповнення митних декларацій на бланку єдиного адміністративного документа" та ін. Складання реєстрів бухгалтерського обліку також регламентується різними нормативними актами.

Документи також можуть містити необумовлені виправлення, підчистки.

Перевіркою документів за формою та змістом, експерт встановлює, чи якісно складено документ (відсутність, або наявність підчисток, необумовлених виправлень), правильність заповнення реквізитів документів, вивчає зміст відображених в документах операцій.

Арифметична перевірка документів полягає у встановленні правильності арифметичних підрахунків, виведених підсумків і таксування.

Нормативною перевіркою документів встановлюється відповідність відображення господарських операцій в бухгалтерському і податковому обліку вимогам чинних законодавчих та нормативних актів, правильність складання бухгалтерських проводок і відображення операцій на рахунках і в регістрах бухгалтерського і податкового обліку і фінансової звітності.

Документальні прийоми експертизи включають такі види контролю наданих матеріалів:

- формальну й арифметичну перевірки документів;
- нормативно-правову оцінку відображених у документах господарських операцій;
- логічний контроль об'єктивної можливості виконання документально оформлених господарських операцій;
- цілковите і нецілковите (у т. ч. вибіркоче) спостереження;
- зустрічну перевірку документів або записів у облікових регістрах через порівняння їх з однойменними чи взаємозв'язаними даними підприємств і організацій, з якими підприємство, що перевіряється, має господарські зв'язки;
- спосіб зворотного рахунку, що ґрунтується на попередній експертній оцінці матеріальних витрат, з метою подальшого визначення (зворотним рахунком) величини безпідставних списувань сировини та матеріалів на виробництво окремих видів продукції;

- оцінку законності й обґрунтованості господарських операцій за даними кореспондуючих рахунків бухгалтерського обліку і т. ін.

Ці прийоми є єдиними як під час проведення ревізій, так і в ході бухгалтерської експертизи. Конкретні ж процедури досліджень бухгалтерських документів залежать від способів використання облікових даних для порушень чинного законодавства і маскування зловживань [2].

При цьому порушення законодавства знаходить своє відображення в облікових документах у трьох формах:

- суперечність (невідповідність) у змісті окремого документа;
- суперечність у змісті кількох взаємозв'язаних документів;
- порушення чинного порядку відображення господарських операцій.

Методи дослідження облікової інформації можна розділити на такі групи:

I. Прийоми дослідження окремого документа.

II. Прийоми дослідження кількох документів, які відображають одну й ту саму або взаємозв'язані операції.

III. Прийоми перевірки відображення господарських операцій у бухгалтерському обліку.

Використання в судово-експертній практиці прийомів документального дослідження дозволяє дати кількісну та якісну оцінку виявленим недолікам, установити відповідальних за них посадових осіб і визначити розмір їхньої матеріальної відповідальності.

Список використаної літератури:

1. Воронко Р. М., Чабанюк О. М. Особливості судово-бухгалтерської експертизи та окремі питання її нормативно-правового регулювання /Р. М. Воронко, О. М. Чабанюк, М. Ю. Чік, Воронко О. С. // Вісник Львівського торговельно-економічного університету / [ред. кол.: Куцик П. О., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2022. – Вип. 67. – 92 с. – (Економічні науки). DOI: 10.36477/2522-1205 DOI: 10.36477/2522-1205-2022-67 Електронна версія : <http://www.lute.lviv.ua/education/nauk-vydan/visnyk-ekon/> (с. 13-20)

2. Інструкція про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень: затверджена наказом Міністерства юстиції України від 08.10.1998 р. № 53/5. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0705-98>.

Черепаня Каріна Степанівна,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 071 «Облік і оподаткування»,
Головачко Василь Михайлович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

СИСТЕМА ДОКУМЕНТУВАННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО

Документування господарських операцій здійснюється на основі первинних документів. Первинні документи повинні мати такі обов'язкові реквізити, як: назва документа, код форми, дата й місце складання, номер документа, зміст господарських операцій, посади осіб, відповідальних за здійснення господарських операцій й правильності її оформлення, справжність підписів, звірених із зразком, що знаходяться в бухгалтерії, наявність штампів і печаток, розписок про одержання цінностей тощо, додаткові реквізити.

Первинні документи повинні бути складені на момент здійснення операцій, а якщо це неможливо – безпосередньо після завершення операцій.

Необхідно звернути увагу на те, що обов'язковою вимогою при вирішенні питання про способи і засоби заповнення первинних документів є забезпечення зберігання записів у цих документах протягом встановленого строку зберігання. Записи в первинних документах і облікових регістрах повинні здійснюватись тільки в темному кольорі.

Крім того, всі первинні документи, які пройшли обробку, відмічаються датою запису в обліковий регістр.

Бланки первинних документів повинні співпадати із затвердженими нормативними документами формами, у виключних випадках повинні використовуватись тільки бланки суворої звітності, інакше первинний документ може бути визнаний недійсним.

Документальне оформлення витрат є досить складним процесом, адже структура документообігу повинна бути такою, щоб забезпечувати вчасне надходження необхідної інформації як для обліку, так і для контролю та оперативного управління виробничими витратами. Інформація, яка знаходиться в прийнятих до обліку первинних документах, систематизується на рахунках бухгалтерського обліку в регістрах синтетичного та аналітичного обліку методом подвійного запису.

Крім того, для забезпечення своєчасного відображення господарських операцій в регістрах бухгалтерського обліку на підприємствах повинні бути чітко визначені терміни передачі первинних документів до бухгалтерії.

Від правильності документального оформлення операцій з виробничими витратами залежить правильне віднесення їх на собівартість продукції, а також реальність оцінки незавершеного виробництва та його відображення у звітності.

Документальне оформлення операцій з обліку витрат залежить від порядку і часу їх відображення в обліку. Як зазначено в П(С)БО 16, витрати відображаються в бухгалтерському обліку і включають до складу звіту про фінансові результати згідно з принципами нарахування та відповідності доходів і витрат. Тобто відображаються момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Більшість документів, які слугують підставою для відображення витрат в обліку, надходять безпосередньо до бухгалтерії разом із виписками з поточного рахунку. У бухгалтерію надходять документи від постачальників, транспортних і інших організацій за послуги, несплачені у звітному місяці. Деякі види витрат відображаються в обліку на підставі довідок і розрахунків, які складені робітниками бухгалтерії.

Так як матеріальні, сировинні та паливні ресурси є одним із важливіших на підприємстві, тому й документальне оформлення надходження, наявності і витрачення зазначених ресурсів є досить відповідальним процесом. Основними типовими документами з оприбуткування та видачі матеріалів є накладні, товарно-транспортні накладні, прибуткові ордери, акти про приймання матеріалів тощо.

Матеріали, що надходять на склад, ретельно перевіряють, встановлюють відповідність їх якості, кількості, асортименту, умовам поставок і супровідним документам. Якщо не виявлено розбіжностей, матеріали приймають. При цьому можливі два варіанти оформлення приходу: безпосередньо на документі постачальника або шляхом виписування прибуткового ордера.

У випадках, коли є розбіжності в кількості і якості за даними супроводжуваних документів постачальника, а також для матеріалів, що надійшли без платіжних документів, складають акт про приймання матеріалів. Такий акт складається комісією, яка призначається керівником підприємства.

Матеріальні цінності, що надійшли від постачальника автомобільним транспортом, оприбутковуються на склад на підставі товарно-транспортної накладної.

Відпуск сировини і матеріалів для виготовлення продукції відбувається на підставі лімітів, норм витрат на одиницю продукції. Основними документами, що відображають відпуск матеріалів зі складу, є лімітно-забірні картки, накладні-вимоги. На досліджуваному підприємстві, як і на більшості виробничих підприємств, для списання використаних матеріалів та сировини оформлюється акт списання, який складається комісією і затверджується комісією.

Для визначення розміру й відображення в обліку деяких витрат складаються відповідні розрахунки.

Відпуск продукції з виробництва та передача її на склад оформляються накладними, відомостями, приймально-здавальними документами, актами приймання, в яких вказується: дата, шифр цеху, найменування продукції, номенклатурний номер, одиницю виміру, кількість, ціну за одиницю. Вони випускаються в двох примірниках: один залишається в здавальника, а інший залишається на складі.

Відпуск продукції покупцю оформляється податковими накладними, приймально-здавальними актами із зазначенням номера накладної і дати

оформлення, номера і дати договору з замовником, назви та реквізити замовника, одиниці виміру, кількості оптової ціни і вартості.

Відображення витрат грошових коштів із каси підприємства за користування автотранспортом, на утримання споруд, будівель, на їх поточний ремонт здійснюється на підставі видаткових касових ордерів та касових звітів.

Витрати, сплачені з рахунків у банку, відображаються на підставі виписок з цих рахунків і документів, які слугували підставою банку для сплати. Так, для рахунків між підприємствами за отримані ТМЦ використовується платіжні доручення в порядку попередньої оплати, при авансових платежах.

Підставою для відображення у обліку операцій, які здійснили підзвітні особи, слугують їх авансові звіти з квитанціями про оплату витрат, відрядні посвідчення та інше.

Витрати, пов'язані з використанням малоцінних швидкозношуваних предметів, відображаються в документах, які майже не відрізняються від документів на оприбуткування і витрачання виробничих запасів.

Лише окремі витрати, наприклад, витрати електроенергії, оформляє головний енергетик підприємства, документи на виплату премій складає економіст.

Таким чином, частина виробничих витрат оформляється документами в момент здійснення господарських операцій, а частина тільки в кінці звітної періоду. В першому випадку господарські операції фіксуються в первинних документах, які складаються працівниками цехів, складів тощо, а в другому - в документах, які складаються головним чином працівниками апарату бухгалтерії.

Завершальним етапом відображення в обліку витрат є складання звітної калькуляції. Вона необхідна для встановлення ціни, планування прибутку, виявлення результатів від реалізації продукції і послуг, виявлення перевитрат або додержання режиму економії.

Правильному відображенню валових витрат в обліку підприємства сприяє організація документообігу підприємства.

Отже, існуюча сукупність форм первинної документації з обліку виробничих витрат дає можливість побудови такої системи обліку, яка б відповідала масштабам підприємства, його організаційно - структурній формі та об'єктивним умовам функціонування.

Список використаної літератури:

1. Вибер Е. Ф. Організація аналізу витрат в системі управлінського обліку / Е. Ф. Вибер, Д. В. Максименко // Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: Збірник наукових статей за матеріалами VI Всеукраїнської науково-практичної конференції (16 – 17 квітня 2020 р.), Частина 2. – Дніпро: НМетАУ, 2020. – С. 233-238

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» / Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31 березня 1999 р. – Режим доступу: <http://www.mfu.gov.ua>.

Чубіна Світлана Володимирівна
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
Черкаського національного
університету імені Богдана Хмельницького
Науковий керівник:
к.е.н., доцент, доцент кафедри
економіки підприємства обліку і аудиту Радзіховська Ю.М.,
Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ ЗІ ЗНИЖКАМИ

Знижка на товари є поширеною та ефективною практикою сучасного ділового життя. Основна мета надання знижок: привернути увагу покупців до певної торгової марки чи торгової компанії. Це може стати причиною для того щоби ці покупці стали постійними клієнтами в майбутньому. Але основною проблемою є товари зі знизеним попитом, на які впливає мода, смак покупців та кінцеві запаси таких продуктів. Дивлячись зі сторони маркетингу, вирішення цих проблем зводиться до такого інструменту просування як «знижки, розпродажі чи бонуси». Але питання, як правильно користуватись та встановлювати знижки для правильного їх відображення в бухгалтерському обліку залишаються не повністю вирішеними.

Визначення поставленої задачі потребує визначення економічної сутності операцій із продажу зі знижками, їх класифікації для цілей бухгалтерського обліку.

Знижка - це тимчасове зниження ціни товару для його покупців, але використання такої знижки є можливим лише за умови виконання суб'єктами господарювання низки умов, а саме:

- знижки застосовуються до товарів, які реалізуються безпосередньо такими торговцями;
- діють знижки впродовж певного часу;
- нова ціна товару (зі знижкою) нижча за ціну, за якою товар продавався до застосування знижки [1].

Знижки, які надаються покупцям, мають бути підтверджені документально. Це дозволить законно відобразити їх у бухгалтерському обліку, а в майбутньому позбавить суб'єкта господарювання від непорозумінь із податковими органами. Знижки на товари (роботи, послуги) мають надаватися покупцям на підставі відповідного розпорядчого документа. Саме в цих документах вказується розмір застосовуваних підприємством цін і знижок (з урахуванням розмірів реалізованої партії товару, термінів поставки, термінів оплати та інших факторів), а також економічна важливість і ефективність маркетингової та рекламної діяльності.

За взаємною згодою надаються знижки у вигляді зниження відпускної ціни товару, або у вигляді «безоплатної» передачі певної кількості. Тому розвиток українських ринкових відносин зумовлює широке поширення практики надання торгових знижок [3].

Тому я вважаю, що для цілей бухгалтерського обліку необхідно розділити всі різновиди торговельних знижок на два напрями: торговельні знижки, які отримані від постачальників, та торговельні знижки, що надані покупцям.

Розрахунок знижок передбачений чинним Планом рахунків. При наданні знижки під час реалізації торгова організація повинна відобразити фактично отриманий дохід з урахуванням наданої знижки на субрахунок 702 «Дохід від реалізації товарів». У разі, якщо підприємство надає знижку після дати продажу, субрахунок 704 «Вирахування з доходу» використовується для коригування раніше розрахованого доходу від реалізації [2].

На підприємствах оптової торгівлі, які обліковують товари за первісною вартістю, ця знижка фактично не відображається в обліку покупців і продавців. У такий спосіб, продавець визнає менший дохід від дисконтованої суми і, отже, отримує менший прибуток.

У підприємствах роздрібною торгівлі облік роздрібного товарообігу та обліку товарних запасів ведеться з урахуванням націнки. На цих підприємствах знижки, які надаються під час продажу, взагалі не відображаються в бухгалтерському обліку

Підприємство роздрібною торгівлі має ускладнення, коли знижка перевищує первісну націнку, і в цьому випадку націнку необхідно повністю вирахувати із суми знижки, а «залишок» знижки треба віднести на витрати впродовж звітного періоду[4].

Загальноприйняті методи обліку торговельних операцій, які передбачають надання знижок понад рівень націнки, можуть призвести до викривлень облікових даних. Що в свою чергу приведе до встановлені знижки сприятимуть не збільшенню доходів компанії, але і призведуть до збитків.

Навіть короткий перелік основних проблем, з якими стикаються бухгалтери під час обліку продажу товарів зі знижкою, може призвести до висновку, що процедури відображення таких операцій недостатньо регулюються національною нормативною базою. Неодмінним напрямком подальших досліджень у сфері бухгалтерського обліку є вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення операцій із продажу знижок у частині детального інформування про їх види та розміри.

Список використаної літератури:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в торгівлі : підруч. для студ. вузів спец. 7.050106 «Облік і аудит» / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга.–2-ге вид. перероб. і доп. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 576 с.

2. Прохорова О.С. Торговельні знижки та особливості відображення їх в обліку / О.С. Прохорова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2015. – № 4(16). – С. 187–191.

3. Підвисоцька Л.Я. Продаж товарів зі знижками: проблеми обліку і оподаткування / Л.Я. Підвисоцька. // Ефективна економіка. – 2018. – №7.

4. Букало Н. А. Особливості обліку торговельних знижок на підприємствах торгівлі та відображення їх у фінансовій звітності / Н. А. Букало. // Економіка та суспільство. – 2016. – №2.

СЕКЦІЯ 2.

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Андрейків Тетяна Ярославівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу
Львівського торговельно-економічного університету
Муравська Анастасія Андріївна,
здобувач вищої освіти першого (бакалаврського, рівня
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»
ОПП «Фіскальне та митне адміністрування»
Львівського торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ УЧАСНИКІВ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Ефективно працюючий ринок цінних паперів виконує важливу макроекономічну функцію, сприяючи перерозподілу вільних ресурсів, забезпечуючи їх концентрацію в найбільш прибуткових і перспективних галузях економіки і підприємствах. На ринку цінних паперів можна виділити три групи учасників, які переслідують кожний свої цілі: професійні учасники, емітенти і інвестори. Професійні учасники ринку цінних паперів займаються організацією і підтримкою всієї інфраструктури фондового ринку. Отже, ринок цінних паперів відіграє важливу роль в системі перерозподілу фінансових ресурсів держави, а також необхідний для нормального функціонування ринкової економіки.

У Законі України «Про цінні папери та фондовий ринок» визначено основних суб'єктів ринку цінних паперів, до яких належать: емітенти (у тому числі іноземні) або особи, що видали неемісійні цінні папери, інвестори в цінні папери, інституційні інвестори, професійні учасники фондового ринку, об'єднання професійних учасників фондового ринку, у тому числі саморегулювні організації професійних учасників фондового ринку [1].

Згідно ст. 2 Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», емітентом є юридична особа, у тому числі Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, Автономна Республіка Крим або міська рада, а також держава в особі уповноважених нею органів державної влади чи міжнародна фінансова організація, які від свого імені розміщують емісійні цінні папери та беруть на себе зобов'язання за ними перед їх власниками [1].

Інвестори в цінні папери – це фізичні та юридичні особи, резиденти і нерезиденти, які набули права власності на цінні папери з метою отримання доходу від вкладених коштів та/або набуття відповідних прав, що надаються власнику цінних паперів відповідно до законодавства.

Інституційними інвесторами є інститути спільного інвестування, інвестиційні фонди, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії, взаємні фонди

інвестиційних компаній, а також інші фінансові установи, які проводять операції з фінансовими активами.

До саморегулюючих організацій професійних учасників ринку цінних паперів відносять неприбуткові об'єднання учасників ринку цінних паперів, котрі здійснюють професійну діяльність на фондовому ринку, з торгівлі цінними паперами, управління активами інституційних інвесторів, депозитарну діяльність, відповідно до вимог, встановлених Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Основною метою саморегулювання організацій є забезпечення високого професійного рівня діяльності учасників ринку цінних паперів, вдосконалення нормативно-правової бази ринку цінних паперів.

Загалом, інституційні учасники ринку цінних паперів є посередниками між приватними інвесторами та емітентами, враховують інтереси як однієї сторони, так й іншої, забезпечуючи ефективний перерозподіл та накопичення капіталу. На сьогодні, рівень розвитку інституційних учасників свідчить про середньо розвинену систему залучення накопичених коштів населення на фондовий ринок, який забезпечує частково надходження коштів у економіку.

Професійні учасники ринку цінних паперів провадять на професійну діяльність, види якої визначені законами України. Так, за характером виконуваних ними функцій їх поділяють на групи: трейдери, що здійснюють операції купівлі-продажу цінних паперів; організатори торгівлі; депозитарії, що забезпечують рух і права власності на цінні папери між учасниками угоди; реєстроутримувачі (реєстратори), що здійснюють реєстрацію права власності в реєстрі власників цінних паперів [2].

Основними перевагами учасників ринку цінних паперів, які створюють умови забезпечення безпеки та розвитку на ринку цінних паперів є: створення Єдиного інформаційного масиву даних про емітентів цінних паперів; безкоштовний доступ до публічної інформації центрального інформаційного агентства, що дозволяють мінімізувати явні транзакційні витрати; детальне розкриття складу, порядку і строків розкриття на фондовому ринку як регулярної квартальної та річної інформації, так і особливої інформації; розкриття та оприлюднення інформації фондовою біржею, які повинні бути визначеними в правилах фондової бірж.

Основними напрямками вдосконалення діяльності інституційних учасників ринку цінних в Україні є: поліпшення якості контролю здійснення моніторингу ринку цінних паперів; вдосконалення законодавства в сфері захисту прав інвесторів; створення сприятливих умов для залучення довгострокових інвестиційних ресурсів; розширення переліку ліквідних інструментів ринків капіталу; впровадження в практику стратегій управління активами з використанням інструментів термінового ринку; посилення вимог до професіоналізму ризик-менеджерів в системі організації діяльності інституційних учасників фондового ринку.

Список використаної літератури:

1. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України № 3480-IV від 23.02.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
2. Лісовець Я., Загреба І. Професійні учасники на українському ринку цінних паперів // Збірник тез доповідей здобувачів вищої освіти IV науково-технічної конференції «Наука в ЦНТУ: основні досягнення та перспективи розвитку» за підсумками проведення «Дня науки – 2021» 14 травня 2021 року. Кропивницький: ЦНТУ, 2021. – 260 с.

Гладинець Наталія Юріївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та фінансів,
Гнідин Тетяна Романівна,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Мукачівський державний університет

ФОРМИ ГРОШЕЙ: ЕВОЛЮЦІЯ ВІД МИНУЛОГО ДО СУЧАСНОСТІ

Сучасний світ майже неможливо уявити без такої економічної категорії як гроші. Вони є невід'ємною складовою суспільних відносин, важливим атрибутом соціального та економічного розвитку. Гроші та проблеми, пов'язані з їх використанням, досліджуються багатьма вченими сьогодення, однак, важливо не тільки досліджувати їх сучасну проблематику, а й розумітись на історії їх виникнення.

Питанням походження та еволюції грошей приділяли особливу увагу такі вчені, як Д. Рікардо, Дж. С. Мілль, К. Маркс, Дж. Кейнс, Т. Крамп, І. Фішер, М. Фрідман, Л. Харріс та інші.

Наразі історично визначити коли з'явилися перші гроші неможливо. Проте, зрозуміло, що їх поява є природним результатом людської діяльності та співвідносин. Корені виникнення грошей ведуть у сиву давнину, коли люди займались полюванням на мамонтів, збиральництвом і вели осілий спосіб життя. Повноцінні ж гроші в натуральному вигляді з'явилися на ранніх стадіях розвитку цивілізацій (Єгипту, Шумерії, Китаю та ін.) в третьому тисячолітті до н.е., в умовах розвинутих товарно-грошових відносин.

Шкіра, хутро, пшениця, рис, риба, оливкова олія, раби – всі ці речі обиралися за основу, за якою здійснювався обмін на будь-який інший товар. Відомі різні випадки такого обміну. Наприклад, в Китаї та Бірмі аж до XX ст. купівельну цінність мали сіль і плитковий чай. У давній Мексиці це були какао-боби, тютюн, кукурудза. В країнах Океанії роль грошей виконували раковини Каурі. Древні письмена свідчать, що вони використовувалися ще в 1500 році до н.е. В Японії використовувався шовк, рис, а в Мікронезії грошима були кам'яні брили різних

діаметрів з отворами в центрі. Велика рогата худоба так само вважалася грошовою мірою, в деяких країнах Африки такий вид грошей досі існує [1].

Використання товарних грошей мало велику кількість недоліків: вони незручні у використанні і переміщенні, не здатні швидко обертатись на ринку і довго зберігати свою вартість тощо. Тому роль грошей почали відігравати прикраси і дорогоцінні вироби, які згодом були замінені на металеві гроші, а саме зливки із золота, срібла, міді, цинку та олова. Вважається, що перші монети з'явилися в Китаї та країнах Близького Сходу в VIII-VII ст. до н.е., їх форма була різною, але здебільшого вони виготовлялися із міді. Згодом, зливки почали використовувати у всьому світі: в Мексиці вони були у вигляді букви «Т», в Північній Америці - свинцевих кульок, в Індокитаї - товстих мідних прутів, в Ольвії грошима були бронзові злитки у формі дельфіна чи наконечника стріли. Найдавнішими ж монетами прийнято вважати електри, що з'явилися в Лідії (Мала Азія). Вони являли собою металеві пластини із сплаву золота та срібла неправильної форми із витісненим малюнком, що вважався номіналом [2].

Пізніше, з розвитком суспільства, монети почали виготовлятися переважно у формі круга, а їх карбування перейшло до повноважень держави, яка також контролювала їх підробку, узаконювала метали та форми для їх виготовлення. Металеві гроші, звісно, були набагато зручніші ніж товарні, однак теж мали певні недоліки: потребували великих витрат праці і матеріалів на їх карбування, переміщення, в процесі обороту вони стиралися і втрачали вагу. Ці фактори зумовили необхідність переходу грошей у нову форму.

Історія перших паперових грошей почалася в Китаї і була зумовлена тим, що купцям незручно було перевозити великі суми в монетах і розплачуватися ними під час угод, тому вони почали виготовляти чотирикутні пластини з оленьчої шкіри, на які наносили спеціальні знаки і печатку, а в IX столітті замість шкіри почали використовувати папір. Потім купюри почали з'являтися в Японії, Монголії та Персії, а в Європі XVIII століття стало справжньою грошовою революцією. Паперові банкноти випустили Франція (1701 р.), Данія (1713 р.), Італія (1746 р.), Австрія (1759 р.), Росія (1769 р.) та ряд інших країн. Паперові гроші вводилися в обіг державою, і одночасно могли розмінюватись на золото та срібло. Пізніше відбулася демонетизація цих металів, які стали просто звичайним товаром.

В сучасних реаліях з'явилась нова форма грошей – електронні. Їх поява зумовлена інформаційним та технологічним розвитком суспільства.

Електронні (цифрові) гроші - це платіжний засіб, що існує тільки в електронному вигляді, тобто фактично у вигляді інформації, що міститься у спеціальних базах даних. Електронні гроші зберігаються в електронних гаманцях користувачів відповідної платіжної системи. Управляти грошима у своєму гаманці користувач може за допомогою Інтернету або мобільного телефону [3].

Популярними стали криптовалюти, одиниця криптовалюти – це код, який народжується в результаті складних комп'ютерних математичних обчислень. Найвідоміші - це Bitcoin, Cardano, XRP, Polkadot, Avalanche та ін [4].

Отже, протягом історії форми грошей постійно змінювались, в залежності від періоду та регіону це були сільськогосподарські культури, худоба чи навіть раби.

Проте незмінною завжди була сутність та функція грошей – вираження вартості товару, обміну товарів та нагромадження цінностей.

Список використаної літератури:

1. Гриценко А. Гроші: виникнення, сутність, функції та агрегати. Економіка України. 1999. 198 с.
2. Гальчинський А. Теорія грошей: Навч. посібник. К.: Основи, 1998. 415 с.
3. Давидовська, Галина Іванівна. Електронні гроші та електронні платіжні системи в Україні. 2011.
4. 7 криптовалют, у які можна вкластися всупереч падінню ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/publications/20234530-7-kriptovalyut-u-yaki-mozhna-vklastisya-vsuperech-padinnyu-rinku>
5. Ясишена, Валентина Валеріївна. Еволюція грошей та їх сутність. 2010.
6. Данилюк, Дмитро. Гроші в історії розвитку людства. Diss. Тернопіль, ТНЕУ, 2017.

Зінкевич Василь Іванович,

к.с/г.н., доцент, завідувач відділенням
Дрогобицького фахового коледжу нафти і газу

МЕТОДИ ОЦЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

Фінансові ризики впливають на діяльність будь-якого економічного суб'єкта. Їх вплив посилюється сьогодні, коли у світі відбуваються глобальні зміни, викликані зовнішньополітичною обстановкою, пандемією, що призводить до посилення впливу різних фінансових факторів, таких як волатильність валютного та фондового ринків, зміна процентних ставок, невиконання кредитних зобов'язань контрагентами тощо, що у результаті веде зокрема підвищення інвестиційного ризику.

З одного боку, вплив фінансових ризиків призводить до того, що багато підприємств залишають ринок. З іншого боку, окремі підприємства змушені підлаштовуватися під поточну ситуацію, пропонуючи найзатребуваніші в нових реаліях інноваційні рішення. Реалізація інноваційних проєктів дозволяє діючим підприємствам підтримувати свою конкурентоспроможність, а стартапам-початківцям дає можливість знаходити дійсно масштабовані бізнес-моделі, які саме зараз будуть затребувані. У зв'язку з цим на даний час реалізація інноваційних проєктів набуває особливої значущості на тлі посилення впливу фінансових ризиків [3, с. 37].

Однак підприємства стикаються з проблемами, пов'язаними з недостатнім опрацюванням методичних аспектів ідентифікації, оцінки та мінімізації фінансових ризиків інноваційних проєктів з урахуванням стадії їх життєвого циклу. Це визначає важливість розвитку методичного інструментарію управління

фінансовими ризиками інноваційних проектів із боку економічних суб'єктів, які реалізують інноваційні проекти.

Незважаючи на те, що інноваційні проекти отримують суттєву підтримку від держави у вигляді грантів, пільгових позик, податкових пільг та інших інструментів, в останні роки Україна виробляє менше інноваційної продукції, порівняно з її рівнем інвестицій в інновації. Це зумовлює необхідність використання ефективніших методів управління фінансовими ризиками державою у процесі відбору та реалізації інноваційних проектів з метою забезпечення більшої віддачі інвестицій, що свідчить про важливість удосконалення методичного інструментарію, спрямованого на зниження інвестиційного ризику з боку держави при фінансуванні інноваційних проектів.

Інноваційна стратегія розвитку лежить в основі зростання національної економіки та базується на ефективній реалізації інноваційних проектів промисловими підприємствами. Проте, зацікавленість українських підприємців у комерціалізації інновацій вкрай низька. Складність залучення капіталовкладень в інноваційну діяльність зумовлена високим ризиком та можливими збитками. Хоча прибутковість інвестицій в інноваційний бізнес на світовому фінансовому ринку загалом досить висока, окремі інвестори можуть отримати як надвисокий прибуток, так і втратити всі вкладені кошти, що є неприпустимим для підприємств. Тому особливо важливо визначити стратегічні підходи до скорочення потенційної збитковості та підвищення комерційної успішності інноваційних проектів та спрогнозувати ризики [2, с. 316].

Формування стратегії фінансування інноваційних проектів в першу чергу засноване на мобілізації фінансових ресурсів, що вимагає визначення широкого кола методів, форм і джерел фінансування, ефективність яких підтверджена міжнародним досвідом. З іншого боку, не менш важливо визначити напрямок та умови використання коштів у ході інноваційного процесу, оскільки своєчасне зупинення чи припинення проекту дозволить значно скоротити можливі збитки. Прийняття рішень щодо фінансування високоризикованих інноваційних проектів має базуватися не лише на суб'єктивному досвіді та інтуїції підприємців, але й на ефективному фінансовому інструментарії.

Інноваційні проекти, метою яких є отримання прибутковості, доцільно організаційно виділяти в окрему структуру, щоб мати можливість використовувати різні джерела та методи фінансування та згодом сфокусувати фінансовий результат проекту. Такий підхід дозволить при завершенні проекту отримати прибуток не тільки від впровадження розробки у виробництво, але й від продажу інтелектуальної власності, від продажу частини акцій або всього підприємства, або локалізувати ризики збитків.

Стратегія фінансування інноваційного проекту базується на двох ключових передумовах - невизначеності майбутнього ризику та можливості відкласти ухвалення рішення. За відсутності невизначеності заздалегідь виявляються всі альтернативні рішення, порівнюються за одним і тим самим критерієм і вибирається оптимальний варіант дій, тоді як довгострокове планування інноваційного процесу немає високої достовірності. При плануванні настання

певних подій з невідомою ймовірністю у невідомий період доцільно застосовувати стратегію відкладеного вибору рішення, заснованого на здійсненні однієї з кількох подій, можливих у майбутньому [1, с. 217].

Прийняття рішення про фінансування інноваційного проекту насамперед базується на фінансовій оцінці розробки нового продукту, тобто на прогнозуванні її потенційної результативності. При цьому застосування більшості традиційних фінансових інструментів призводить до негативного прогнозу та недооцінки технологій, що спричиняє відмову від проектів, що мають добрі шанси на успіх. При очікуванні високої прибутковості невдалі інноваційні проекти неминучі, тому ризик необхідно оцінити і пом'якшити.

Список використаної літератури:

1. Криклива М.О. Методи оцінки ефективності інвестицій в сучасних умовах ведення бізнесу / М. О. Криклива // Молодий вчений. – 2019. – № 1 (65). – С. 216 – 218.
2. Паранюк Я. Д. Особливості оцінки ризику та його вплив на ефективність інноваційних проектів / Я. Д. Паранюк // Економічний аналіз. – 2017. – Том 27. № 4. – С. 315 – 320.
3. Шахов А. В., Пітерська В. М. Оцінка ризиків в інноваційних проектах методом достовірних еквівалентів / А. В. Шахов, В. М. Пітерська // Вісник НТУ «ХП». – 2017. – № 2 (1224). – С. 35 – 40.

Козир Юрій Ростиславович,
аспірант кафедри математики та економіки,
Дрогобицького державного педагогічного
університету імені Івана Франка

ЕЛЕКТРОННІ ГРОШІ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНИХ ПЛАТІЖНИХ ІНСТРУМЕНТІВ

З середини ХХ століття в усьому світі відбуваються масштабні перетворення у сфері фінансів, грошового обігу та кредиту, зумовлені впровадженням електронних та інформаційних технологій. Істотно змінюється форма економічних об'єктів та процесів. Гроші, які протягом тривалого часу асоціювалися з монетами, банкнотами та записами у бухгалтерських книгах, внаслідок повсюдного застосування електронних технологій трансформувалися у біти інформації, приховані у невидимих електронних імпульсах, електричних зарядах та магнітних доменах. Одночасно змінюється механізм грошового обороту, де все більше використовуються комп'ютерні і телекомунікаційні технології обробки інформації.

Активний розвиток нових технологій, зростання кількості мобільних пристроїв з безперервним доступом до мережі Інтернет, поява нових провайдерів, і, як наслідок, здешевлення вартості мережі Інтернет, широке поширення Інтернет - комерції, а також збільшення частки населення, що віддає перевагу віддаленій взаємодії з банками, створило нові умови та передумови для зростання

безготівкових платежів. Поряд із звичайними переказами коштів через звернення до відділення банку з відповідним розпорядженням на паперовому носії, з'явилися платіжні інструменти, що не потребують контактного звернення до банку, які називаються «електронними засобами платежу» [1].

Поняття «електронні гроші», на сьогодні трактується неоднозначно, що суттєво уповільнює впровадження офіційних рішень про їх легітимізацію, розвиток та просування. У зв'язку з цим формування теорії та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення нового високотехнологічного інструменту безготівкових розрахунків на основі синтезу фінансової, правової та інформаційної складових є пріоритетними напрямками досліджень, що пов'язано з особливим суспільним значенням нових технологій, котрі прискорюють розрахунки та платежі і, відповідно мінімізують тимчасові та вартісні перешкоди на шляху економічного зростання. Тому особливої актуальності набувають питання розвитку та розширення сфери застосування електронних грошей, а також впровадження криптовалюти в національну платіжну систему.

Розвиток систем переказу електронних грошей зажадав переосмислення понять та процесів, що становлять основу механізму грошового обороту, та вивчення питань, які лежать на перетині економічних, правових, технічних та інших дисциплін. Зокрема, категорія грошей, традиційно обмежена рамками засобів обігу, збереження і вимірювання вартості, все частіше почала розглядатися з правових та технологічних позицій. При цьому поступово відбулося розмежування двох типів об'єктів — грошей та інструментів розпорядження грошима, причому останні, як правило, почали називати платіжними інструментами (платіжними коштами).

На сьогоднішній день через активний розвиток мережі Інтернет поряд з удосконаленням технологічних процесингових інновацій та сучасних засобів шифрування найпопулярнішим видом грошових сурогатів є цифрові засоби розрахунку у формі криптовалюти – найбільш затребувані і водночас найменш вивчені інструменти у сфері грошового обігу в рамках як вітчизняної науки, зокрема, і світової економіки загалом [2]. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу у фінансову сферу сприяло розвитку коштів платежів та розрахунків: наслідком удосконалення обчислювальних та інформаційних технологій стала поява нового фінансово-розрахункового інструменту – електронних грошей, особливість якого полягає у можливості існування як у централізованих, так і децентралізованих системах.

Специфічні риси та властивості електронних грошей, а також масштабний характер їхнього розвитку та розповсюдження у повсякденному житті суспільства привернули увагу не лише потенційних користувачів, але й контролюючих та регулюючих організацій. На даний час підвищений інтерес до вдосконалення процедур їх обігу пояснюється успішним функціонуванням приватних систем електронних грошей та криптовалюти, впливом глобальної економічної кризи, зниженням надійності світової валютної системи, наявністю кіберзагроз у фінансовій сфері. Сьогодні як окремі господарюючі суб'єкти, так і країни загалом відчують потребу у легітимному використанні децентралізованого підходу до

організації електронних розрахунково-платіжних систем, побудованих із застосуванням технології блокчейн, оскільки вони позбавлені основних недоліків централізованих систем щодо безпеки здійснення розрахунків та платежів, а також зберігання фінансової інформації.

Внаслідок появи цифрових валют, зберігання коштів резидентів безпосередньо в центральних банках, скорочення транзакційних витрат та забезпечення збереження коштів шляхом шифрування, існує потенційний ризик виникнення кризових явищ у банківських секторах країн, які впровадили національні цифрові валюти [3, с.118]. Результатом таких тенденцій у другому десятилітті ХХІ ст. можуть стати істотні зміни середовища обігу цифрових валют, діяльності міжнародних компаній, які здійснюють угоди з використанням цифрових валют та регулювання процесів, пов'язаних із обігом цифрових валют, особливо із необхідністю застосування безконтактних засобів платежу в умовах поширення нової коронавірусної інфекції. Даний процес зумовлений також необхідністю визначення найбільш перспективних напрямків розвитку міжнародного ринку цифрових валют та елементів їх комплексного регулювання для науково-технічної, виробничої, технологічної модернізації національних економік.

Список використаної літератури:

1. Архірейська Н.В., Кучкова О.В. Сучасні тренди платіжного ринку України – безготівкові розрахунки та електронні гаманці. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». - 2021. - №6.

2. Elementary Cryptography and Protocols Introduction to Cryptography. The University of Sydney. URL: http://echidna.maths.usyd.edu.au/kohe/tch/MATH3024/Lectures/lectures_01.pdf.

3. Hari Krishnan, Sai Saketh, Venkata Tej Vaibhav. Cryptocurrency Mining – Transition to Cloud. – (IJACSA) International Journal of Advanced Computer Science and Applications // Vol. 6, No. 9. 2015 pages 115–124. URL: https://thesai.org/Downloads/Volume6No9/Paper_15Cryptocurrency_Mining_Transition_to_Cloud.pdf.

Кузьменко Володимир Михайлович,
здобувач вищої освіти ОНС «Доктор філософії»,
спеціальності 051 «Економіка»,
Мукачівського державного університету

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ ПРОЦЕСУ ФІНАНСУВАННЯ УСТАНОВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ

Для забезпечення функціонування будь-якого підприємства, установи, організації, незалежно від форми власності, перш за все, необхідні фінансові ресурси. Це капітал, який допоможе досягти визначеної мети та цілей. Тому невід'ємною складовою постає фінансування як системний процес забезпечення ресурсами таких установ.

Економічна сутність фінансування пояснюється своїм етимологічним походженням від спільнокореневого слова “фінанси” (від латинського *finantia* – дохід або наявність, засіб оплати), яке застосовувалось ще за епохи Середньовіччя (Італія XIII століття) [4]. Тому, з метою усвідомлення сутності фінансування, для початку важливо розібратися зі значенням категорії “фінансів”.

Фінанси – це система економічних відносин щодо акумуляції, розподілу та перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту або валового національного продукту для забезпечення розширеного відтворення та/або створення соціального ефекту; за походженням фінанси являють собою грошові відносини [2].

За час еволюції фінансових (грошових) відносин рух грошей набув деякого самостійного характеру, сформував певну залежність, тенденцію та систему. Фінансова система поділяється на дві ланки: основну ланку (складається з державних фінансів, фінансів підприємств та міжнародних фінансів) та забезпечувальну ланку (складається з фінансового ринку й страхування та налагоджує зв'язки для функціонування основної ланки).

Щодо визначення категорії “фінансування”, то сьогодні не існує єдиного підходу до розуміння її сутності. Натепер дуже важко знайти автора-науковця, який сформулював досить точно та широкоохоплююче розуміння даного визначення. Підходи розтлумачення “фінансування” наведено в Таблиці 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення категорії “фінансування”

Науковці	Визначення
Сингаєвський Є., Демідов П.	фінансування – це надходження грошей, обумовлене подальшими виплатами [7]
Науменко Д., Майсснер Ф.	фінансування – це забезпечення необхідними фінансовими ресурсами (грошима) підприємств, організацій, а також різних економічних програм і видів економічної діяльності. Фінансування може здійснюватися з власних, внутрішніх джерел підприємств (установ, організацій) і з державних джерел у вигляді асигнувань з коштів бюджетів, а також кредитних коштів, іноземної допомоги, внесків інших юридичних і фізичних осіб [5]
Щербань О.	фінансування – це процес утворення грошових коштів [8]
Васечко Л.	фінансування – це забезпечення необхідними фінансовими ресурсами всього господарства країни, регіонів, підприємств, підприємців, громадян, а також різних економічних програм і видів економічної діяльності; забезпечення коштами з власних, внутрішніх джерел і із зовнішніх джерел у вигляді асигнувань із засобів бюджету, кредитних засобів, іноземної допомоги, внесків інших осіб [3]
Поддєрьогін А.	фінансування – це реалізація фінансового забезпечення потреби підприємства (установи, організації) у капіталі [6]

Джерело: складено автором на основі [3; 5-8].

Наведені вище підходи не повністю розкривають сутність фінансування, так як відображають свою сутність лише в напрямку дослідження їх авторів. Щодо законодавчої бази, то категорія “фінансування” визначається та класифікується лише у Бюджетному кодексі України у якості словосполучення “фінансування

бюджету”: це надходження та витрати бюджету, пов'язані зі зміною обсягу боргу, обсягів депозитів і цінних паперів, кошти від приватизації державного майна (щодо державного бюджету), зміна залишків бюджетних коштів, які використовуються для покриття дефіциту бюджету або визначення профіциту бюджету [1 п. 51 ч.1 ст. 2; ст. 11]. Цей термін не підходить для розуміння загальної сутності фінансування, так як містить вузько спрямований характер.

Тому досить важливо надати власне визначення терміну “фінансування”. Фінансування – системний процес надходження фінансових ресурсів від зовнішніх та внутрішніх джерел до суб'єктів господарювання з метою подальшого їх розподілу за потребами цих суб'єктів. В нашому випадку такими суб'єктами виступають бюджетні установи (суб'єкти державного сектору). Виходячи зі сформульованого визначення, основними завданнями фінансування є: створення умов для формування фінансових ресурсів та їх ефективного розподілу. Визначення завдань процесу фінансування окреслюють його функції: це акумуляційна та розподільча функції.

Список використаної літератури:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. - Редакція від 23.10.2022.
2. Базилевич В. Д., Баластрик Л. О. Державні фінанси: Навч. посібник // За заг. ред. Базилевич В. Д. – К.: Атіка. – 2004. – С. 368.
3. Васечко Л. Співвідношення понять „фінансовий механізм”, „механізм фінансування”, „фінансове забезпечення”, „фінансове регулювання” // Вісник Львів. УН-ТУ. Серія екон. 2009. Вип. 41. С.103-107
4. Волохова І. С., Шикіна Н. А., Волкова О. Г. Фінанси: навчальний посібник - Одеса, 2018. - С. 263. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7066/1/%D0%A4%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B8.pdf>
5. Науменко Д., Майснер Ф. Підвищення енергоефективності в Україні: зменшення регулювання та стимулювання енергозбереження. – К.: ІЕД, 2012.
6. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: Підручник / [ред. Поддєрьогін А.М] – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.
7. Сингаєвський Є., Демідов П. Задачі та моделі автоматизованого управління корпоративними фінансами / Вісник КНТЕУ. - 2012. № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnik.knute.edu.ua/files/2012/01/12.pdf>
8. Щербань О.Д. Механізм формування фінансових ресурсів підприємств; процес утворення капіталу фірми у всіх його формах. Випуск № 16 / 2018 // Економіка і суспільство // Мукачівський державний університет. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/84.pdf

Лаврова-Манзенко Олена Олексіївна,
к.е.н., доцент кафедри економіки
підприємства, обліку і аудиту,
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького,
постійний член міжнародної громадської
організації Рада незалежних бухгалтерів і аудиторів

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ

Ринок праці функціонує за класичними законами та механізмами, а тому і його регулювання та коригування основних напрямків розвитку здійснюється із застосуванням типових важелів та інструментів, ключовими з яких є фінансові. Ринок праці розвивається разом із ринком глобалізованим та внутрішнім, на тлі динаміки техніки та технологій, взаємної інтеграції фінансових потоків та виникнення новітніх фінансових механізмів. В механізмі розвитку ринку праці саме фінансові важелі виступають ключовою ланкою оскільки їх вплив поширюється і на працівників, і на роботодавців, і на державних регуляторів, а тому дослідження впливу кожного окремого з таких інструментів дозволить віднайти найбільш дієві з них та напрямки їх подальшого розвитку.

Саме поняття фінансових важелів є широким та комплексним, охоплює кількісні та якісні складові, котрі можна деталізувати за окремими інструментами. Традиційно, фінансові важелі вважаються прийомами дію фінансового методу, тобто способів впливу фінансових відносин на ефективність та перебіг певних господарських процесів. Відповідно, фінансові важелі покликані розвивати ті аспекти ринку праці, котрі з позиції уряду дозволять підвищити його ефективність, забезпечити мобільність працівників та створити передумови балансу інтересів роботодавців та потенційного персоналу. Вцілому це має сприяти підвищенню рівня зайнятості населення, забезпеченості підприємств необхідними кадрами, переорієнтацію та перепрофілювання персоналу та мінімізацію впливу внутрішніх кордонів на можливості працевлаштування, особливо в умовах дистанційної роботи.

Структурні зміни в економіці світу спровокували розвиток сектору послуг, а відповідно – скорочення частки реального сектору економіки. Сектор послуг функціонує в умовах мінливого графіку робочого часу та непостійних обсягів робіт, а тому – виникають нестандартні форми зайнятості – неповна та віддалена, котра стає постійною для багатьох працівників. Діджиталізація такої роботи, з одного боку, сприяє зайнятості та добробуту населення. Але з іншого – виникають випадки експлуатації праці шляхом зниження її оплати або зростання тривалості, а також незадекларованої праці [1].

Підґрунтям формування та використання фінансових важелів у сфері розвитку ринку праці слугує національне законодавство кожної окремої країни та їх особливості, зміст та наповненість ринку праці ЄС, директиви Міжнародної Організації з Праці (МОП), глобальні тенденції розвитку трудових відносин тощо. Відповідно, постає потреба у структуризації фінансових важелів впливу на

сучасний, особливо цифровий, розвиток ринку праці за рівнями впливу та суб'єктно-об'єктних відносин. Роль та види застосування фінансових важелів на різних рівнях ринку праці суттєво відрізняється, незважаючи на спільні механізми та алгоритми їх застосування. Серед таких рівнів варто виокремити:

- рівень ринкової економіки: стабільність міжнародних та вільноконвертованих валют, світові тенденції діджиталізації та інтеграція цифрових технологій, їх вартість та доступність;
- рівень глобальної економіки: розвиток інтегрованих та світових відносин праці, рівень цін та цінності на ноу-хау та інновації, відкритість та вартість світового освітнього простору для потенційного персоналу;
- рівень систем міжнародних економічних відносин: відкритість ринків праці та рівень її оплати, цінність ІТ-працівників, розвиток та пріоритетність окремих галузей економіки;
- рівень систем валютно-фінансових (міжнародних) відносин: доступність кредитного ресурсу для національних економік, обсяг взаємних інвестицій в рамках міжнародних економічних відносин, обсяг інтервенцій;
- рівень економік інтеграційних об'єднань: трудова політика інтеграційного об'єднання, кредитування діджиталізації ринку праці, пільги для діджиталізованих урядів та створення цільових фінансових фондів;
- рівень національних економік: цінність та ціни на ІТ-послуги та гаджети, розвиток фондового ринку, як інструменту залучення капіталу, державні замовлення на ІТ-продукти та технології;
- рівень регулювання міжнародної міграції робочої сили: цінність та вартість праці, нормативно-правові основи та відкритість ринків, рівень оплати аналогічної праці в різних країнах;
- рівень регулювання ринку праці: розвиток трудових відносин та ратифікації директив МОП, їх імплементації на рівні ЄС, фінансування даних процесів;
- рівень регулювання цифровізації ринку праці: прибутковість підприємств та розподіл прибутку, фінансові відносини між урядом та підприємствами – штрафи, субсидії, комунікації;
- рівень регулювання цифровізації ринку праці окремих країн з позиції національних особливостей: податкові та дотаційні інструменти, експортно-імпортна політика, особливо в частині трудових відносин, державне фінансування розвитку трудових відносин тощо [2].

Наведений перелік фінансових важелів діджиталізації та розвитку ринку праці не є вичерпним, а направлений на їх структуру за рівнями реалізації. Така структуризація дозволить формалізувати подальші напрямки їх розвитку. Крім того, віднесення фінансових важелів до конкретного рівня впливу носить досить умовний характер та ґрунтується на глобалістичності самого важелю та потенціалу його впливу у відповідному масштабі – світу, континенту, об'єднання країн чи територій, галузі економічної діяльності чи окремої країни.

Механізм впливу окреслених фінансових важелів потребує додаткових пояснень та деталізації. Зокрема, стабільність національної валюти та її

конвертованість в глобальній економіці забезпечує країні-емітенту вільну інтеграцію в світовий простір. При цьому, інтегрована та відкрита економіка може претендувати на світові валютні інтервенції, міжнародне кредитування та поворотну і безповоротну фінансову допомогу, що забезпечить власний сталий розвиток як економіки, так і ринку праці. За наявності достатнього валютного ресурсу, економіка країни стає спроможною придбавати світові здобутки та розвивати власні цифрові ноу-хау й технології, котрі стануть важливою складовою розвитку ринку праці. За наявності попиту на світовому ринку, компанії-розробники відповідних продуктів нарощуватимуть власні конкурентні переваги, обсяги ІТ-продуктів та технологій, а це створить потенціал для зниження чи спрощення доступу до них для підприємців як всередині країни, так і на світовому ринку [3].

Вплив фінансових важелів розвитку ринку праці є взаємним та синергійним – розвиток однієї зі складових фінансового впливу спричинює пропорційний чи поступовий розвиток іншої. Так, зростання конкуренції на ринку постачання інформаційних складових може стати поштовхом до зниження цін на патенти та винаходи, діджитал-продукти. Відтак, вони можуть стати доступнішими не лише для урядів окремих країн, а й підприємств чи капіталів, та, водночас – потенційних працівників. Тому виникає попит на доступні освітні послуги цифрової сфери. Відповідно, їх фінансування, як і стимуляція достатності оплати праці фахівців ІТ та високотехнологічних галузей на ринку праці також варто вважати фінансовим важелем цифровізації ринку праці. Такі програми можуть потребувати й додаткового фінансування за рахунок кредитних ресурсів, котрі мають стати доступнішими. Крім прямого кредитування джерелом додаткового капіталу можуть стати боргові цінні папери, зокрема облігації спеціального займу, як з урядовими гарантіями, так і без них. Важливим джерелом фінансування розвитку ринку праці слугують й додаткові інвестиції – міждержавні, урядові та приватні.

Список використаної літератури:

1. Богатирьов К.О. Ринок праці та стратегія зайнятості в ЄС. Ефективна економіка (електронний журнал). 2012. №11. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1593> (дата звернення: 29.09.2022 р.)
2. Єврокомісія виступила з двома проектами модернізації ринку праці ЄС. 02.07.2020 р. URL : <https://ua.interfax.com.ua/news/general/672373.html> (дата звернення: 29.09.2022 р.)
3. Пищуліна О. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. Доповідь Центру Разумкова. Київ : Заповіт. Жовтень, 2020. URL : https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf (дата звернення: 02.10.2022).

Мединська Тетяна Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, економічної
безпеки, банківської справи та страхового бізнесу,
Львівського торговельно-економічного університету
Грушка Назар Васильович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
спеціальності спеціальності 073 «Менеджмент»
ОПП «Управління фінансово-економічною безпекою»
Львівського торговельно-економічного університету

СКЛАДОВІ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ З ПОЗИЦІЇ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Однією із основних складових державного управління будь-якої країни виступає державна безпека, пріоритети якої перманентно видозмінюються; ця тенденція найбільше проявляється в наш час російської агресії та ведення війни в умовах прискорення глобальних, регіональних та локальних змін економіки. Так, в усьому світі актуальними є питання кібернетичної, епідеміологічної, біологічної, економічної, техногенної, військової безпеки, які потребують нагального вирішення через консолідацію зусиль всього людства.

На підставі наукового обґрунтування та аналізу теоретичних підходів до складових державної безпеки можна віднести: безпеку загальнодержавного управління; політичну безпеку; економічну безпеку; військову безпеку; безпеку громадського та правового порядку; соціально-гуманітарну безпеку; інформаційно-комунакаційну безпеку; ресурсно-екологічну безпеку; техніко-техногенну безпеку; міжнародно-дипломатичну безпеку (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика складових державної безпеки*

<i>Складові безпеки</i>	<i>Визначення поняття</i>
Безпека загального управління	стан захищеності системи загального державного управління від різнопрофільних загроз з метою забезпечення її функціонування та подальшої розбудови
Політична безпека	стан захищеності політичної системи держави від різних загроз з метою забезпечення її функціонування та подальшого розвитку
Економічна безпека	стан захищеності економіки держави від різнофакторних загроз в контексті забезпечення розвитку усіх її інституційних секторів
Військова безпека	стан захищеності державного суверенітету, територіальної цілісності і демократичного конституційного ладу та інших життєво важливих державних інтересів від військових загроз
Безпека громадського та правового порядку	стан захищеності життєво важливих для суспільства та особи інтересів, прав і свобод людини і громадянина від загроз їх спокою та майновим правам, а також діяльності економічних суб'єктів
Соціально-гуманітарна безпека	стан захищеності соціальної, освітньої, наукової, культурної, духовної, медичної, медіа сфер від різновекторних загроз на забезпечення їх функціонування та подальшого розвитку

Продовження табл. 1

Інформаційно-комунікаційна безпека	стан захищеності методів, процесів та способів використання обчислювальної техніки і систем зв'язку від загроз викрадення, зміни та знищення інформації з метою забезпечення ефективної організації діяльності людей
Ресурсно-екологічна безпека	стан захищеності довкілля та надр держави від загроз порушення їх рівноваги, знищення, неефективного використання з метою їх забезпечення їх збереження та відновлення
Міжнародно-дипломатична безпека	стан захищеності міжнародної та дипломатичної сфери держави від зовнішніх загроз державі з метою забезпечення миру та добросусідських партнерських відносин

Джерело: складено за даними [1]

Сьогодні безпека держави охоплює різні галузі. Під час воєнного стану в Україні, застосування національної безпеки виходить за межі із суто військової сфери, долучаючи до питання поряд з мілітаризмом інші фактори [2, с. 52]. У подібній ситуації виникає необхідність виокремлення та системного аналізу воєнної безпеки як особливої галузі національної безпеки держави та розгляд її у специфічній формі в державній системі управління.

Незалежний розвиток української держави, як показав час, неможливий без належного забезпечення воєнної безпеки, що в першу чергу напряму пов'язано з політичною, економічною, соціальною, інформаційною та іншими основними складовими національної безпеки України. Вибір конкретних засобів і шляхів розвитку національної безпеки нашої країни зумовлюється необхідністю своєчасного вжиття заходів, адекватних характеру і масштабам загроз у воєнній сфері в сучасний період [1, с. 283].

Бюджетна безпека, завдяки багатовекторному впливу, приваблює все більше коло фахівців як прикладного та наукового рівня. Зважаючи на повсякденне збільшення загроз, ризиків та негативних факторів впливу як на бюджетну систему і процес зокрема, так і на систему державних фінансів в цілому. В контексті розбудови нових механізмів державного управління на тлі озвучених процесів, особливого значення набуває теоретичне осмислення та обґрунтування бюджетної безпеки в фокусній увазі державного управління як складова державного управління державною безпекою.

Список використаної літератури:

1. Свірко С. В. Механізми державного управління бюджетною безпекою: монографія. Житомир: Вид. О. О. Євенок. 2021. 436 с.
2. Дричик В. М. Наукові підходи до проблеми забезпечення воєнної безпеки в Україні. Наукові перспективи № 10 (28) 2022. С. 50-60.

Мединська Тетяна Володимирівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, економічної
безпеки, банківської справи та страхового бізнесу,
Львівського торговельно-економічного університету
Тригук Тарас Любомирович,
здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня
спеціальності 073 «Менеджмент»
ОПП «Управління фінансово-економічною безпекою»
Львівського торговельно-економічного університету

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОЇ АГРЕСІЇ

Упродовж століть Україна неодноразово боронила свої кордони, територію, власних громадян, що відбувається і в наш час російської агресії та початку повномасштабної війни. На будь-якому історичному етапі держава створювала певні структури, які аналізували та визначали внутрішні і зовнішні загрози, виконувала упереджені дії з метою недопущення втрати незалежності й державності. Тому захист країни та її громадян від внутрішніх і зовнішніх ворогів завжди було пріоритетним завданням будь-якої держави. Постійні зміни владної вертикалі, політичних та економічних орієнтирів, невизначеність курсу економічних перетворень, повернення до ринкових відносин на якісно новому етапі розвитку економіки України зумовлюють зростання як економічних, так і політичних загроз.

Соціально-економічні індикатори визначаються через проведення всебічного комплексного аналізу сутності, змісту та ключових характеристик економічної безпеки. Держава через систему своїх органів приймає закони та інші нормативні акти і забезпечує впровадження їх у життя всіма методами, які має у своєму розпорядженні, у тому числі й адміністративними [1, с. 21], а також формує у суспільстві певну економічну мотивацію, заохочуючи й розвиваючи одні види діяльності та обмежуючи інші (рис. 1).



Рис. 1. Елементи системи економічної безпеки держави [1]

Фактично, питаннями забезпечення економічної безпеки опікуються всі гілки державної влади: законодавча, виконавча й судова. При цьому важливе розмежування їх повноважень при забезпеченні безпеки країни та регіонів.

Стратегічна мета забезпечення економічної безпеки полягає у створенні прийнятних умов для життя і розвитку особи, соціально-економічної і військово-політичної стабільності суспільства та збереження цілісності держави, забезпеченні успішного протистояння впливу внутрішніх і зовнішніх загроз [2, с. 60].

На даному етапі економічного розвитку дотримання економічної безпеки України забезпечується підтримкою незалежного рівня виробничого, науково-технічного потенціалу, недопущенням зниження рівня життя населення до граничних значень, що веде до соціальної напруги.

Протягом останніх майже тридцяти років розвитку незалежної Української держави неодноразово з'являлися зовнішні загрози як для її економічної безпеки, так і територіальної цілісності. Нинішня ситуація в Україні підтверджує наявність загроз, має місце політичний тиск з боку окремих європейських країн на заході. Однією з вагомих причин загострення внутрішніх і зовнішніх загроз стало значне падіння рівня економічної безпеки та зростання економічної залежності від інших країн.

Враховуючи існування зовнішніх загроз та воєнної агресії відносно України, варто розширити поняття економічної безпеки до теоретичного обґрунтування стану військово-економічної безпеки та шляхів її зміцнення на міжнародному й національному рівні. Через намагання деяких країн виокремити в окремі державні утворення цілі області нашої країни необхідно зміцнювати військово-економічну безпеку, забезпечити соціально-економічний розвиток прикордонних територій, обороноздатність країни та єдність народів, які її населяють. Претензії на володіння територіями інших країн виявляють більш сильні з військово-економічної точки зору країни.

Список використаної літератури:

1. Грінченко А. Ю. Особливості функціонування економічної безпеки, її взаємозв'язок із зовнішнім середовищем в умовах постійної трансформації. Науковий вісник Міжнародний гуманітарний університет. Економіка і менеджмент. Вип. 28. Одеса, 2017. С. 20-23.
2. Левчук О. В. Економічна безпека України в контексті глобалізаційних викликів. Економіка і суспільство. 201. Вип. 8. С. 59-64.

Мицак Ольга Василівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, економічної
безпеки, банківської справи та страхового бізнесу,
Львівського торговельно-економічного університету
Ногінова Наталія Миколаївна,
к.е.н., старший викладач
кафедри фінансів, обліку та аудиту
Національний університет «Острозька академія»

ПОДАТКОВІ НАДХОДЖЕННЯ ДО ЗВЕДЕНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Із початком широкомасштабної війни, що розпочата росією, введено воєнний стан відповідного до Закону України "Про правовий режим воєнного стану" [1], який визначає зміст правового режиму воєнного стану, порядок його введення та скасування, правові засади діяльності органів державної влади, військового командування, військових адміністрацій, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій в умовах воєнного стану, гарантії прав і свобод людини і громадянина та прав і законних інтересів юридичних осіб.

Внаслідок повномасштабної збройної агресії в Україні було знищено чимало виробничих потужностей, розірвано господарські зв'язки, логістичні ланцюги, на превеликий жаль, для значної кількості суб'єктів господарювання втрачено можливість продовжувати господарську діяльність. Запровадження воєнного стану в Україні внесло свої корективи у діяльність бізнесу, однак наш уряд не залишив без підтримки суб'єктів господарювання і запровадив низку преференцій стосовно оподаткування діяльності платників податків під час дії воєнного стану в Україні [2, с. 27].

Відповідно за січень – жовтень 2022 р. найбільшу частку податкових надходжень до Зведеного бюджету України складає сплата суб'єктами господарювання по таких галузях [3]:

- 1) Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 16,2 %.
- 2) Переробна промисловість – 14,4 %.
- 3) Добувна промисловість і розроблення кар'єрів – 12,9 %.
- 4) Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування – 12,3 %.

Найбільше зростання сплати податкових надходжень до Зведеного бюджету України за 10 місяців 2022 р. відносно того ж періоду 2021 р. відбулось у таких галузях:

- 1) Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування» – зростання у 2,2 раза, або +64 млрд грн.
- 2) Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – зростання у 1,4 раза, або +19,4 млрд грн.
- 3) Фінансова та страхова діяльність – зростання у 1,3 раза, або +12,8 млрд

грн.

4) Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – зростання у 1,1 раза, або +11,7 млрд грн. [3].

Зменшення сплати податкових надходжень до Зведеного бюджету України за 10 місяців 2022 р. відносно того ж періоду 2021 р. відбулось у таких галузях:

1) Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство – на 23,7%, або на 12,7 млрд грн.

2) Переробна промисловість – зменшення на 20,7 %, або на 35,6 млрд грн.

3) Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – на 15,4 %, або на 10,2 млрд грн.

Отже, ДПС України продовжує працювати та здійснює ефективне адміністрування податкових надходжень у новому форматі спілкування через Комунікаційну платформу [4]. За допомогою цієї платформи комунікації з бізнес-спільнотою і громадськістю проходять оперативно та якісно. Метою її створення та функціонування є забезпечення нового формату взаємодії з бізнес-спільнотою, громадськістю, та оперативного прийняття управлінських рішень керівництвом ДПС України. Зокрема, у Львівському регіоні, тимчасово, до закінчення воєнного стану, платники Запорізької області обслуговуються Головним управлінням ДПС у Львівській області.

Отже, суб'єкти господарювання продовжують підтримувати нашу державу, сумлінно сплачуючи до бюджету податки і збори. Завдяки активній громадянській позиції наших платників у воєнний час держава стабільно отримує кошти для забезпечення Збройних Сил України та соціальних виплат, про що свідчать податкові надходження до Зведеного бюджету України.

Список використаної літератури:

1. Закон України від 12.05.2015 № 389-VIII "Про правовий режим воєнного стану" (редакція від 29.09.2022 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.

2. Мединська Т.В., Демковська С.Ю. Особливості оподаткування юридичних осіб-єдиноплатників в умовах воєнного стану. Актуальні проблеми та перспективи розвитку України в галузі управління та адміністрування: ініціативи молоді: матеріали IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 28 жовтня 2022 р. ДБТУ, Харків, 2022. С. 27-28.

3. Сайт Державної податкової служби України. URL: <https://www.tax.gov.ua>.

4. Комунікаційна податкова платформа. URL: <https://lv.tax.gov.ua>.

Міщук Максим Юрійович,
аспірант кафедри менеджменту та адміністрування,
Хмельницького національного університету

ФІНАНСОВІ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВИРОБНИЧИХ ЛАНЦЮГІВ

Створення системи заходів постійної активізації позитивних інтеграційних властивостей для забезпечення парадигмальних змін цифрової економіки передбачає стимулювання позитивного полюсу дуальної природи фінансової діджиталізації, що домінує при стимулюванні латентних позитивних характеристик соціально-економічних механізмів управління інтеграційними виробничими ланцюгами.

Особливо сьогодні, такі процеси посилюються цифрофізацією. Так, наприклад, Г.М.Калач представила напрями трансформації елементів фінансового ринку в умовах цифровізації [1, с. 174], за якими виділено характерні ознаки й елементи класичної та цифрової моделей фінансового ринку, де мають місце процеси виникнення нових типів фінансових інститутів – фінансові посередники, саме це явище і є результатом прояву фінансових характеристик і потребують процесів стимулювання.

Звичайний процес стимулювання розвитку охоплює такі ключові складові характеристики, як: стратегічна циклічна залежність підцілей для досягнення головної цілі, проектування, планування, програмування, аналізування, оцінювання, прогнозування, форсайтинг, оцінка результатів реалізації та контролінг. Стимулювання активізації позитивних інтеграційних властивостей розвитку соціально-економічних систем за умов діджиталізації національної економіки представляє собою фінансовий, соціопсихологічний, техніко-технологічний та інтеграційний комплекс заходів та безперервний процес впровадження стимуляторів для виникнення нових якостей й характеристик інтеграційних виробничих ланцюгів.

Для цілей активізації позитивних економічних властивостей розвитку інтеграційних виробничих ланцюгів спектр складових ознак стимулювання відрізняється від стратегування розвитку за рахунок імплементації ціннісно-орієнтованого підходу управління та випробовувань суб'єктом господарювання кінцевих «результатів» і «вигод» нових якостей та характеристик, що раніше не були притаманні складовим потенціалу.

Стимулювання активізації позитивних інтеграційних властивостей фінансових та інтеграційних механізмів розвитку інтеграційних виробничих ланцюгів охоплює складові характеристики властивостей у фінансових механізмах розвитку промислових підприємств є пошук шляхів збільшення економічної доданої вартості, компетентність фахівців щодо податкового планування для посилення податкової та платіжної дисциплін, стимулювання фінансової стійкості і створення фонду накопичення за рахунок приросту рентабельності та чистого фінансового результату.

В даному контексті значний стимул потенціалу інтеграційних виробничих ланцюгів реалізується в рамках механізму залучення та використання іноземних інвестицій та фінансових й інтеграційних інструментів стимулювання [2, с. 32], де система виділяє імпаکت-інвестування, як пріоритетний напрям впровадження у фінансово-економічний механізм інтегрованих виробничих ланцюгах з метою досягнення ефективності їх реалізації.

В процесі побудови системи управління інтеграційних виробничих ланцюгів за умов економічної нестабільності соціально-економічні механізми передбачає необхідність розробки алгоритму процесу управління, в якому важливе місце займуть місія інтегрованої структури і ключові цілі керівництва компанії [3, с. 32]. Особливе місце при цьому виділяють аналізу середовища як процесу визначення критично важливих елементів зовнішнього і внутрішнього середовищ, які можуть вплинути на здатність інтегрованого підприємства та організації в досягненні своїх цілей.

За умов глобальної діджиталізації фінансові та соціально-економічні механізми ефективно адмініструють процеси модернізації, переобладнання, переосмислення або реінжинірингу бізнес-процесів, розвитку інноваційної інфраструктури та моніторингу пропускну здатності комунікаційних каналів, упередження та ідентифікація техніко-технологічних загроз на початкових етапах, впровадження концепції циркулярної економіки за рахунок переробки й повторного використання, процеси ідентифікації позитивних ефектів в системі управління знаннями й трансфер або передача знань, навичок, стимулювання розвитку інтелектуального капіталу, виявлення додаткових ефектів від результатів реалізації інтелектуального капіталу, ідентифікації самоорганізаційних центрів відповідальності, рефлексії дослідницької діяльності, яка свідчить про цінність верифікації для здійснення продуктивних мисленневих процедур, стимулювання дослідницької діяльності персоналу, реалізації традиційних та нетрадиційних методів мотивації праці персоналу та удосконалення якості управління шляхом імплементації ціннісно-орієнтованого підходу управління.

Список використаної літератури:

1. Калач Г.М. Цифрова трансформація фінансового ринку / Г.М. Калач // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка» . - 2018. - В.2 (52). с.171-178. DOI: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2018.2\(52\).171-177](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2018.2(52).171-177)

2. Білик Р. Р. Детермінанти регіонального розвитку у вимірі економічної безпеки України : монографія / Р. Р. Білик. – Львів, 2016. – 352 с.

3. Гарафонова О. І. Науково-методичні підходи до змістовного наповнення дефініції «стратегічна адаптація підприємства» / О. І. Гарафонова // Збалансоване управління економічними процесами в суспільстві та бізнес-середовищі в умовах трансформації соціально-економічних інституцій : монографія / за заг. ред. Г. Г. Савіної. – Херсон : ПП Вишемирський В.С., 2016. – 308 с. – С. 18–22.

Обіцький Анатолій Анатолійович,
здобувач вищої освіти ОНС «Доктор філософії»,
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Мукачівського державного університету

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ МЕХАНІЗМУ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Управління фінансовою діяльністю підприємства являє собою складний і багатогранний процес, мета якого – поліпшення фінансового стану і фінансового забезпечення підприємства, і отримання певних фінансових результатів. Для забезпечення діяльності підприємств незалежно від форм власності призначені фінанси підприємств, частина коштів у формі доходів і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат для забезпечення розширеного відтворення.

Формування фінансових ресурсів підприємств здійснюється за рахунок власних і прирівняних до них коштів, мобілізації ресурсів на фінансовому ринку і надходження коштів від фінансовобанківської системи в порядку перерозподілу.

Таким чином, фінансові ресурси суб'єктів підприємництва можна поділити на три групи в залежності від джерел їх формування:

- до першої групи слід віднести доходи і надходження, які утворюються за рахунок власних і прирівняних до них коштів: прибуток від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, амортизаційні відрахування, виручка від реалізації майна, стійкі пасиви, пайові та інші внески членів трудового колективу та ін;

- до другої групи належать кошти, що мобілізуються на фінансовому ринку, а саме: продаж власних цінних паперів і кредитні інвестиції;

- до третьої групи слід віднести надходження коштів від фінансовобанківської системи в порядку перерозподілу. До таких джерел відносяться: фінансові ресурси, що формуються на пайових засадах, страхове відшкодування за ризикам, дивіденди і відсотки з цінних паперів інших емітентів, бюджетні субсидії та інші види ресурсів [3, с. 51].

Процес організації фінансового забезпечення підприємства будується на основі наступних принципів: господарської самостійності; обліку перспектив розвитку господарської діяльності підприємства; самофінансування; матеріальної зацікавленості; жорсткої централізації фінансових ресурсів; матеріальної відповідальності; забезпечення мінімізації витрат по формуванню капіталу підприємства з різних джерел; забезпечення вискоєфективного використання капіталу в процесі господарської діяльності підприємства.

Всі принципи організації фінансового забезпечення підприємств взаємопов'язані і знаходяться в постійному розвитку. Для їх реалізації в кожній конкретній економічній ситуації застосовуються свої форми і методи, щвідповідають стану продуктивних сил і виробничих відносин в суспільстві [1, с.118-119].

У сучасних умовах важливо поєднувати власні та позикові кошти, тому підприємству необхідно виробити певну концепцію вдосконалення фінансового забезпечення. Концепція – це певний спосіб розуміння, трактування яких-небудь явищ, основна точка зору, керівна ідея для їх освітлення. Концепція формування ефективної системи механізмів фінансового забезпечення підприємств є необхідною умовою перспективного розвитку господарюючих суб'єктів, а разом з ними і всієї економіки України. Вона включає в себе мету, завдання, принципи, механізми формування фінансових ресурсів та критерії оцінки.

Основною метою вдосконалення фінансового забезпечення підприємництва є забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень щодо залучення достатнього обсягу фінансових ресурсів, для отримання максимального прибутку і збільшення ринкової вартості підприємства. Підприємства будь-якої форми власності прагнуть до підвищення результатів їх функціонування, впровадження прогресивних змін, які забезпечать необхідний розвиток підприємства. Досягнення поставлених підприємством цілей, спрямованих на отримання кращих показників, формує зміст поняття концепції ефективності функціонування підприємства. Задля забезпечення ефективності функціонування та сприяння розвитку суб'єкта господарювання необхідним є розробка механізмів, які призводять результати діяльності підприємства до їх оптимального співвідношення з витратами та задовольняють потреби як власників, так і працівників та клієнтів. При розробці механізмів досягнення ефективності важливим є концептуальний підхід, оскільки він передбачає єдину систему (ідеологію) вироблених заходів для досягнення поставленої мети.

Розвиток та вдосконалення управління фінансовим забезпеченням підприємства ґрунтується на системі механізмів реалізації розробленої нами концепції: механізми управління формуванням власних фінансових ресурсів і механізми мобілізації фінансових ресурсів підприємства з залучених джерел. Механізм формування власних фінансових ресурсів реалізується за допомогою розробленої підприємством фінансової політики, реалізація якої пов'язана із вирішенням наступних завдань: забезпечення максимізації прибутку підприємства з найменшим рівнем фінансового ризику; розвитком результативної політики розподілу прибутку бізнесу; створенням дієвої амортизаційної політики [2, с.141].

Список використаної літератури:

1. Грідчина М. В. Корпоративні фінанси (зарубіжний досвід та вітчизняна практика)// М.В. Грідчина: навч. посіб. Київ: МАУП, 2012. – С. 232.
2. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування // Г.О. Крамаренко Київ: Центр навч. літ-ри, 2012.– С.224 .
3. Пойда-Носик Н. Н. Фінансові ресурси підприємства. Фінанси України //Н.Н. Пойда-Носик, 2013. №1. – С. 96.

Піцур Марія Юрївна,
здобувач вищої освіти ОС «Молодший бакалавр»,
спеціальність 051 «Економіка»,
Гладинець Наталія Юрївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та фінансів,
Мукачівський державний університет

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТАРТАПІВ

Щороку у всьому світі з'являється безліч інноваційних компаній, з оригінальними ідеями для бізнесу та великими амбіціями – стартапи. Але більшість із них не проходить так звану «долину смерті»: за деякими оцінками із десяти нових запущених стартапів досягають успіху лише один-два. Лише 10-15% від загальної кількості стартапів фахівці можуть назвати вдалими.

Незважаючи на те, що венчурна індустрія є відносно молодою галуззю вітчизняної економіки, вона демонструє значні успіхи. Найсуворіші підрахунки вказують на те, що за останні роки венчурний ринок продемонстрував щонайменше збільшення вчетверо, як з погляду обсягу інвестицій, так і в плані кількості угод. Якщо гроші є, і інвестори готові вкладатися в інновації, то в чому ж тоді причина невдач багатьох стартапів-початківців? Розглянемо проблеми реалізації стартапів.

Необхідно зробити застереження на те, що існуючі венчурні фонди та нечисленні бізнес-ангели, з метою зменшення ризиків, здебільшого вкладають кошти на пізніших стадіях або фінансують інформаційно-технологічні стартапи. Нестача фінансування для стартапів на передпосівній стадії - гостра проблема розвитку, камінь спотикання, головним чином для високотехнологічних підприємств, що не є інформаційно-технологічними стартапами. Грантів, на які можуть претендувати стартапи на ранніх стадіях, дуже мало і обсяг коштів лімітований [1, с.25].

Робота державних інституцій, які б частково компенсували обмеженість початкового фінансування, не узгоджена. При цьому вона недостатньо висвітлюється у ЗМІ, стандарти значно варіюються залежно від регіону, процеси ускладнені через бюрократичні процедури. У кінцевому підсумку на отримання фінансування витрачається значна кількість часу, причому у найважчий і неоднозначний період існування підприємства.

Прозорість ринку – ще одна проблема. Більшість інвестицій, як це заведено, відбувається досить закрито, коли ні інвестор, ні команда стартапу намагаються не поширюватися про угоду. Звідси випливає, що для багатьох стартаперів-початківців стає справжньою проблемою навіть збір інформації про інвесторів, що діють на ринку, принципи вибору проекту і сфери роботи.

Відмінною рисою ринку стартапів є те, що багато проектів є аналогами успішних західних проектів. Ця особливість завжди була притаманна нашій країні: ми беремо західні ідеї, вдосконалюємо їх, і часто заходимо вибраним шляхом далі творців. З огляду на цю специфічну межу можна впевнено сказати, що не кожену бізнес-модель можна вигідно перенести на закордонний ринок. Поряд з цим, багато стартаперів вважають за краще розвиватися лише локально, вважаючи виходи на

інші ринки занадто витратними або недоступною перспективою. Ця проблема ускладнюється тим, що світова стартап-індустрія не стоїть на місці, в Європі та США зараз пік активності стартапів, і компаніям, які виходять на глобальні ринки, доводиться жорстко конкурувати із ключовими гравцями [2, с.287].

Найголовнішою проблемою, на нашу думку, є відсутність серед молодих талановитих вчених та стартаперів справжніх підприємців у класичному розумінні цього слова. Щоб досягти успіху, недостатньо бути просто розумним і вигадати геніальну ідею. Важливо вміти «продати себе», свій проект, розробити бізнес-план, вміти розпоряджатися наявними ресурсами, планувати свою діяльність, підібрати команду, що стоїть, і багато іншого.

У нашій країні історично склалося так, що існуюча система освіти не здатна виростити молодого фахівця, готового мислити і працювати самостійно, приймати довгострокові стратегічні рішення, брати на себе відповідальність - тобто мати головні якості підприємця.

Виходячи із наведеного слідує висновок, що фактично проблеми в реалізації досить часто мають загальний характер. Це недостатність фінансування, відсутність оригінальної ідеї, недостатність управлінського досвіду в керівників таких стартапів. При цьому, слід відмітити, що дані фактори фактично неможливо виключити, вони не вирішуються, а повинні просто передбачатися засновниками того чи іншого стартапу.

Список використаної літератури:

1. Ігнатова Ю.В., Даценко Н.В., Поліщук Є.А. Моделювання потенціалу малих інноваційних підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2017. с. 23-28.
2. Кулинич О. О. Проблеми визначення доцільності інвестування стартапів для розвитку ІТ-сектору України. Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук.праць; Одеса: Одеський національний економічний університет. 2015. С. 285–291.

Росул Руслан Васильович,

к.т.н., доцент кафедри інженерії,
технологій та професійної освіти,

Мукачівського державного університету

Росул Ярослава Іванівна,

спеціаліст вищої категорії

ВСП «Мукачівський фаховий коледж НУБіП України»

Росул Олександр Русланович,

здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,

спеціальність 131 «Прикладна механіка»,

Мукачівського державного університету

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ І ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних економічних умовах більшість підприємств мають дуже складне

фінансове становище. На діяльність підприємства негативно впливають не лише фактори зовнішнього середовища, а й відсутність відповідного рівня фінансової стійкості підприємства. Саме зараз у період економічної та політичної кризи нашої держави основним із завдань будь-якого підприємства виступає забезпечення та управління його фінансовою стійкістю.

Фінансово стійким є підприємство, яке характеризується високою платоспроможністю; високою кредитоспроможністю (здатністю платити за кредитами, виплачувати відсотки по них і погашати їх точно в строк); високою рентабельністю, що дозволяє фірмі нормально і стійко розвиватися, вирішуючи при цьому проблему взаємини акціонерів за рахунок підтримки на достатньому рівні дивідендів і курсу акцій підприємства; високою ліквідністю балансу - здатністю покривати свої пасиви активами відповідної і перевищує терміновості перетворення їх на гроші [3, с. 92].

Головним індикатором оцінки фінансового стану будь-якого суб'єкта господарювання є показники його фінансової стійкості. Фінансову стійкість підприємства потрібно розглядати комплексно, з урахуванням різних аспектів фінансово-господарської діяльності цього суб'єкта господарювання.

Фінансова стійкість суб'єктів господарювання визначається сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості. Вона безпосередньо впливає на ефективність підприємницької діяльності господарюючого суб'єкта.

Основні показники, які використовуються вченими для оцінки фінансової стійкості підприємства, наведені в табл.1:

Таблиця 1

**Показники оцінки фінансової стійкості підприємства
ПрАТ „Ужгородська швейна фабрика”**

Назва показника	Значення показників		
	Роки		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт автономії	-0,39	0,57	-1,53
Коефіцієнт фінансової залежності	0,61	0,43	-0,53
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,91	-1,37	-4,47
Коефіцієнти забезпеченості оборотних коштів власними оборотними коштами	4,17	4,77	8,39
Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу (коефіцієнт фінансової стійкості)	-0,86	-1,37	-4,47
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	-1,16	0,73	-0,22
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,40	0,03	-2,55
Коефіцієнт співвідношення реальних активів і вартості майна	0,62	0,63	0,77
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,98	1	1
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,02	0	0
Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів	-1,44	-1,02	0,43

Розрахунки доказали, що підприємство має низьку платоспроможність.

Недоліком підприємства є той факт, що в розпорядженні підприємства

протягом досліджуваного періоду не було достатньої кількості мобільних грошових ресурсів так як протягом всього періоду значення коефіцієнту маневреності було нижче за норматив, а також більшість коефіцієнтів нижчі за нормативні значення.

Список використаної літератури:

1. Абрютина М. С., Грачов А. В. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства: Навчально-практичний посібник / М. С. Абрютина, А. В. Грачов, 2013. – 256 с.

2. Александрова М. М., Виговська Н. Г., Кірейцев Г. Г., Петрук О. М., Маслова С. О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для студ. екон. спец. всіх форм навч. / Г.Г. Кірейцева (ред.). – 2.вид., перероб. та доп. – К.: ЦУЛ, 2013. – 268 с.

3. Висоцька І. Б. Оптимізація структури капіталу підприємства з метою підвищення його фінансової безпеки / І. Б. Висоцька, В. В. Комаричина // Науковий вісник України. – 2013. – Вип. 23.1. – С. 224–230.

Chabaniuk Odarka Mychajlivna,

PhD in Economy

Department of Accounting, Control, Analysis and Taxation

Lviv University of Trade and Economics

Ogirko Olga Igorivna,

PhD. The Department of computerized control systems

of the State University of Internal Affairs,

Lvov, Ukraine

PODSTAWOWE WIADOMOŚCI O UBEZPIECZENIACH I RYZYKU

Ekonomia matematyczna to kierunek w ekonomii zajmujący się badaniem szeroko pojętych zjawisk gospodarczych przy użyciu zaawansowanych technik matematycznych, tj. analiza szeregów czasowych czy programowanie dynamiczne. Współczesna ekonomia głównonurtowa w coraz większej mierze odwołuje się do tych metod, niemniej podział na matematyczny i instytucjonalny nurt w ekonomii jest wciąż widoczny [1].

Szereg czasowy to realizacja procesu stochastycznego, którego dziedziną jest czas; to ciąg informacji uporządkowanych w czasie, których pomiary wykonywane są z dokładnym krokiem czasowym. Jeżeli krok nie będzie regularny wtedy mamy do czynienia z szeregiem czasowym rozmytym.

Programowanie dynamiczne jest techniką lub strategią projektowania algorytmów, stosowaną przeważnie do rozwiązywania zagadnień optymalizacyjnych. Jest alternatywą dla niektórych zagadnień rozwiązywanych za pomocą algorytmów zachłannych. Wynalazcą techniki jest amerykański matematyk Richard Bellman. Programowanie dynamiczne opiera się na podziale rozwiązywanego problemu na podproblemy względem kilku parametrów. W odróżnieniu od techniki dziel i zwyciężaj podproblemy w programowaniu dynamicznym nie są na ogół rozłączne, ale musi je cechować własność optymalnej podstruktury. Zagadnienia odpowiednie dla programowania dynamicznego

cechuje również to, że zastosowanie do nich metody siłowej prowadzi do ponad wielomianowej liczby rozwiązań podproblemów, podczas gdy sama liczba różnych podproblemów jest wielomianowa [2].

Model ekonomiczny jest to uproszczony obraz rzeczywistości ekonomicznej. Stosuje się go, aby uzyskać uproszczony, ale przejrzysty obraz rzeczywistości. Próba przedstawienia całej rzeczywistości gospodarczej jest bezcelowa i z góry skazana na niepowodzenie ze względu na nieskończoną ilość szczegółów.

Założenia upraszczające modelu ekonomicznego mogą dotyczyć każdej kwestii: m. in. zarobków społeczeństwa, polityki zagranicznej państwa, a także podstawowych kategorii ekonomicznych jak cena lub inflacja.

Model matematyczny opisujący dane zjawisko zachodzące w ekonomii może mieć postać między innymi funkcji, równania, układu równań. Proste modele ekonomiści łączą w złożone systemy, dzięki którym jesteśmy w stanie odpowiedzieć na szereg istotnych pytań. Dzięki tak utworzonym modelom opisującym zjawiska zachodzące w gospodarce jesteśmy również w stanie analizować skutek podejmowanych decyzji nim zostaną one jeszcze podjęte [3].

Przykładem najprostszego ekonomicznego modelu matematycznego może być model popytu na dobro - popyt na dobro zależy tylko od ceny tego dobra. Wówczas zależność tę zapiszemy w postaci równania, które odczytujemy następująco popyt jest funkcją ceny.

Zadaniem ekonomii matematycznej jest analiza gotowych już modeli ekonomicznych - może to polegać na próbie odpowiedzi na pytania "co się stanie jeżeli wartość jednej ze zmiennych ulegnie zmianie?", "dla jakich wartości zmiennych model będzie znajdował się w równowadze?", "ile powinniśmy produkować aby zysk całkowity osiągnął wartość maksymalną?", itp. Aby odpowiedzieć na te i podobne pytania ekonomia matematyczna wykorzystuje, np.. rachunek różniczkowy, rachunek całkowy oraz algebrę macierzy [4].

Ekonomia matematyczna stanowi uzupełnienie innych obszarów nauki, takich jak:

- statystyka,
- ekonometria,
- prognozowanie,
- badania operacyjne.

Analiza równowagi jest to badanie stanu równowagi i obejmuje m.in. formułowanie warunków, jakie muszą być spełnione aby stan równowagi miał miejsce oraz wyznaczanie wartości zmiennych modelu, dla których model będzie znajdował się w tym stanie.

Równowaga jest definiowana w ekonomii jako stan, w którym nie występują tendencje do zmian. Wszystkie zmienne danego modelu znajdują się w tak zwanym stanie spoczynku. Przy definiowaniu równowagi, stan spoczynku występuje, gdy wszystkie wewnętrzne siły modelu zostaną zrównoważone natomiast siły zewnętrzne są ustalone z założenia. Oznacza to, iż parametry oraz zmienne egzogeniczne modelu są w analizie równowagi traktowane jako stałe. Jeżeli czynniki zewnętrzne uległy by zmianie, wówczas stan równowagi może ulec także zmianie.

Stan równowagi nie zawsze jest stanem pożądanym. Przykładowo z pewnością nie jest stanem pożądanym równowaga w gospodarce przy niepełnym zatrudnieniu lub przy bardzo wysokich stopach procentowych. Poszukiwanie stanu równowagi optymalnego nazywa się równowagą celu.

Literatura:

1. W. Tarczyński, M. Mojszewicz, Zarządzanie ryzykiem, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2001, str. 16
2. <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja-/>, 2018. 04.28
3. Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy z dnia 20 kwietnia 2004 r., Dz. U. z 2013 r. Nr 99, poz. 1001, art.2
4. D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Mikroekonomia, Polskie Wyd. Ekonomiczne, Warszawa, 2007, str. 56

СЕКЦІЯ 3.
ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ НА ОСНОВІ АКТИВІЗАЦІЇ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Melnychenko Oleksand,
Professor of the London Academy of
Science and Business, Great Britain, London

ON THE QUESTION OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT
COMPLEX OF THE REGION

The region, as a relatively integral part of the country's territory, acts as a place of concentration of the interests of the state, business entities and the population, which determines its significance as an object of economic growth policy. The period of systemic social transformation in Ukraine should lay the groundwork for the balanced comprehensive development of its regions.

An important component of the economic development of the regions of Ukraine is the development of their industrial complex, and the mechanism of regional industrial policy should be oriented towards the growth of not only quantitative, but also qualitative characteristics of their development.

The basis of the formation of regional industrial policy in Ukraine should be an in-depth analysis of theoretical problems and achievements of countries with a socially oriented market economy, and especially EU countries.

Today, the main goal of the industrial policy of the countries of the European Union is to increase the level of competitiveness, and the instruments of regulatory influence are aimed at creating competitive conditions for the functioning of enterprises of the industrial complex.

The division of industrial policy measures into two conditional categories deserves attention:

– measures that are not directly aimed at the characteristics of the industrial complex, but indirectly ensure its development (instruments of macro- and meso-economic stabilization policy, monetary and fiscal policy, foreign economic and environmental policy, etc.);

– industrial policy measures aimed at improving the qualitative and quantitative characteristics of the development of the industrial complex.

The assessment of the current state should be based on a generalized assessment of the effectiveness of the whole system of the industrial complex of the region, the study of the effectiveness of its individual elements and the determination of the influence of individual factors on the evaluation indicators. The application of a comprehensive approach to assessment allows not only to determine the quantitative parameters of the development of the industrial complex, but also to propose measures aimed at increasing the level of its efficiency.

It should be noted that the main task of the regional industrial policy is to determine indicators of destabilization of the situation and prevent negative phenomena in the

industry of the region; obtaining reliable and systematized information, which will later become the basis for making informed management decisions.

Modern economic literature does not propose a single methodology for analyzing the state of the industrial complex and criteria for its evaluation [3]. Among the general population proposed in modern economic literature, the following research methods can be singled out, which make it possible to evaluate the economic parameters of the development of the industrial complex of the region:

- systemic economic diagnostics;
- multifactorial model of socio-ecological and economic indicators (INSERD model);
- cluster analysis technique;
- methods of expert assessments;
- the method of applying the information model for identification, forecasting, analysis;
- a method of building a hierarchical management scheme.

So, the set of main indicators that allow to assess the current state of development of the industrial complex of the region and by which the probable trends of its development are modeled include: gross regional product; volume of industrial production; the volume of investments in fixed capital; volume (structure) of industrial production; the number (structure) of employees of industrial enterprises; volume of export of industrial products.

Альбещенко Олексій Станіславович,
к.е.н., докторант кафедри економічної кібернетики
і математичного моделювання,
Миколаївський національний аграрний університет

УПРАВЛІНСЬКІ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ ПІДХОДИ РОЗВИТКОМ ТУРИСТИЧНО-ГОТЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ

У процесі формування сучасної системи організації влади в умовах Європейської інтеграції процесах децентралізації на місцях значна увага приділяється розвитку об'єднаних територіальних громад, що визначатиме подальший стабільний розвиток туристично-готельного підприємництва в Україні.

Перспективи розвитку туристично-готельного підприємництва насамперед залежать від успішно побудованої системи управління в об'єднаних територіальних громадах. Тому актуальним є обрання ефективного наукового підходу до управління розвитком туристично-готельних підприємств в об'єднаних територіальних громадах.

На наш погляд в системі управління об'єднаних територіальних громад, було б доцільно використовувати такі підходи, а саме: ситуаційний, функціональний та системний.

Ситуаційний підхід – метод проблемно-ситуаційного аналізу, що заснований на навчанні шляхом вирішення фактичних та оперативних конкретних завдань або ситуацій.

Функціональний підхід – це метод в розкритті та поясненні систем або конкретної системи, при якому досліджуються всі елементи в залежності між ними та становлять одну єдину систему.

Системний підхід – це елемент методології наукового процесу, основа якого лежить у розгляді об'єкта як всієї системи або комплексу взаємопов'язаних між собою елементів та їх взаємодії між собою.

Об'єднані територіальні Південного регіону України мають великий туристичний потенціал. Для кращого розкриття та реалізації цього потенціалу, на нашу думку також необхідно застосовувати процесний підхід [1]. Процесний підхід дозволяє спростити багаторівневу ієрархію організаційних структур, що забезпечує більшу орієнтацію організації на споживача. А це, своєю чергою, спрощує обмін інформацією між різними підрозділами. Перехід до процесного підходу дозволяє усунути відособленість підрозділів і посадових осіб, розглядати діяльність в системі менеджменту, постійно удосконалюватися на основі відповідних вимірювань і аналізу, акцентувати увагу управління на взаємодії підрозділів і посадових осіб, що дає можливість усунути «нічийні поля», тобто ділянки діяльності, що випадають з під впливу якості системи менеджменту [2].

Основні проблеми управління повинні вирішуватись також шляхом інновацій, які повинні забезпечувати його достатньо високий якісний стан.

Особливість готельної сфери в тому що оцінити якість послуги може тільки у момент її споживання, що ускладнює її вимірювання та управління нею [3].

Розвиток туристично-готельного підприємництва об'єднаних територіальних громад є фундаментом соціально-економічного розвитку громади та головним фактором формування стійкого розвитку економіки регіону.

Органами місцевого самоврядування постійно потрібно розробляти та удосконалювати ефективну систему управління, безперервно співпрацювати з широким колом бізнес-партнерів враховуючи наявний туристичний потенціал об'єднаних територіальних громад Південного Регіону України враховуючи: історичні, географічні, природні, соціально-економічні чинники, об'єднувати зусилля органів державної влади та органів місцевого самоврядування, представників туристичного бізнесу та інших галузей економіки, інститутів громадянського суспільства для популяризації України у світі, формування іміджу як країни привабливої для туризму.

Список використаної літератури:

1. Albeschenko O. Управління розвитком туристично-готельного підприємництва: управлінські та функціональні підходи Administrative and socio-economic systems: scientific and practical aspects of sustainable development. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2021. с. 247-257

2. Про туризм: Закон України від 15.09.1995 № 31
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 28.08.2021)

3. Топольник В. Г. Кількісна оцінка якості готельного продукту: монографія. Донецьк : ДонНУЕТ, 2013. 208 с.

Бокша Наталія Іванівна,
доктор філософії, старший викладач кафедри інженерії, технологій та професійної освіти,
Матвійчук Світлана Салманівна,
к.т.н., старший викладач кафедри інженерії, технологій та професійної освіти, Мукачівського державного університету

АКТИВІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЦТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

Однією з галузей промисловості Закарпатської області, яка продуктивно функціонує в умовах воєнного стану, є галузь легкої промисловості. Закарпатський регіон завжди був тією частиною України, де активно працювали швейні, взуттєві, трикотажні підприємства. Флагманами нашої області з виготовлення швейних виробів різних асортиментних груп є такі підприємства як ПАТ «Мукачівська трикотажна фабрика «Мрія», ПАТ «Ужгородська швейна фабрика», ПАТ «Гроно-Текс», ТОВ «Мукачівська швейна фабрика» та інші. До початку воєнних дій в нашій державі закарпатські підприємства легкої промисловості в основному працювали за схемою «давальницької сировини», тобто іноземні замовники, в переважній більшості з країн Західної Європи, замовляли у названих вище підприємств виготовлення продукції легкої промисловості. Таким чином, найбільші швейні підприємства Закарпаття із загального циклу виробництва швейних виробів «розробка-виготовлення-реалізація», здійснюють тільки найбільш трудомісткий процес – виготовлення швейних виробів, які експортуються на європейський ринок і не потрапляють на внутрішній ринок для задоволення власних вітчизняних потреб у даній групі споживчих товарів.

З початком повномасштабної війни багато підприємств легкої промисловості України перепрофілювалися під потреби оборони та виконують замовлення на пошиття речмайна для військових, волонтерських організацій та ТРО. Тобто, в системі галузевого виробництва констатується збільшення потенційних виробничих потужностей, спроможних якісно виготовляти ту чи іншу продукцію, як для оборонних, так і гуманітарних потреб [1]. До виготовлення військової амуніції активно долучилися закарпатські підприємства легкої промисловості. Спочатку така діяльність здійснювалася стихійно, на волонтерських засадах. З часом підприємства галузі почали отримувати офіційні замовлення від державних

структур на виготовлення швейних виробів спеціального призначення. Розширення асортименту швейних виробів дозволило підвищити виробничу продуктивність, забезпечити стабільність підприємницької діяльності.

Важливим чинником активізації діяльності легкої промисловості в Закарпатській області стало переміщення виробництв галузі з окупованих територій або інших областей України. Так, станом на кінець серпня 2022 року свої виробництва в Закарпатську область перемістили 422 підприємства з різних областей України. Зокрема, в Мукачівській громаді почало функціонувати 57 підприємств різних сфер діяльності [2], з них 6 суб'єктів працює в галузі швейного виробництва. На території громади працюють два релоковані підприємства легкої промисловості з міста Харків, зокрема ТОВ «LEGIO» та ТОВ «ФАВОРИТ 2014». Підприємства мають багаторічний досвід у пошитті спецспорядження та одягу спецпризначення. Асортимент продукції цих підприємств включає спецодяг для пожежників, рятувальників, шахтарів, працівників нафтопереробної промисловості, термо та вологостійкий одяг високих рівнів захисту, спорядження для військових, тощо. На підприємствах використовуються унікальні в Україні технології та обладнання для виготовлення стійкого до різних впливів спецодягу, працюють фахівці, які самостійно розробляють для підприємства моделі та підбирають потрібний конструктив, комплектуючі для кожного окремого проекту. Наразі на підприємствах працює біля 20 працівників, штат яких планується збільшити орієнтовно до 70-80 [2].

Слід відмітити, що саме кадрове забезпечення підприємств швейної галузі є одним з найбільш актуальних. Підприємства, як місцеві, так і релоковані, гостро потребують працівників галузі як робітничих професій: швачок, кравців, розкрійників, так і фахівців інженерно-технологічних кваліфікацій: інженерів-технологів, інженерів-конструкторів, майстрів виробничих ділянок, контролерів тощо. Тому є сподівання у активізації системи підготовки фахівців галузі, яка допоможе вирішити кадровий «голод» виробництв.

Таким чином, не дивлячись на складну соціально-політичну ситуацію в Україні, підприємства легкої промисловості в Закарпатській області є тими виробництвами, які можуть активно розвиватися і тримати економічний фронт нашої держави. Попит на продукцію галузі в державі як військово-оборонного, так і побутового призначення станом на сьогодні повинен активізувати підприємницьку діяльність в даній сфері, стимулювати вітчизняне швейне, взуттєве, текстильне виробництво і виводити його на новий, більш якісний рівень.

Список використаної літератури:

1. Економічний фронт для кращого забезпечення ЗСУ і наповнення бюджету
<https://ukrlegprom.org/ua/news/ekonomichnyj-front-dlya-krashhogo-zabezpechennya-zsu-i-napovnennya-byudzhetu/>

2. До Мукачівської громади релоковано 57 підприємств.
<https://zakarpatya.net.ua/News/222629-Do-Mukachivskoi-hromady-relokovano-57-pidpriemstv-FOTO>

Власюк Наталія Іванівна,
к.е.н., доцент кафедри фінансів, економічної безпеки,
банківської справи та страхового бізнесу,
Львівського торговельно-економічного університету

ПОДАТКОВІ ІНСТРУМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Як свідчить досвід розвинених зарубіжних країн, значно більш ефективними інструментами стимулювання регіонального розвитку є опосередковані, які спрямовані на створення сприятливих умов для розвитку приватного бізнесу. Підтримка регіонів шляхом бюджетного дотування малоперспективна. Тобто, визріла необхідність зміщення від прямих до опосередкованих фінансових інструментів стимулювання, а також налагодження партнерських стосунків між місцевою владою та місцевим бюджетом.

Метою державної політики у сфері стимулювання регіонального розвитку є заохочення розвитку всіх регіонів: сильних і слабких, донорів і реципієнтів.

Серед фінансових інструментів стимулювання регіонального розвитку значного поширення отримали податкові інструменти завдяки таким характеристикам, як універсальність, безумовність та всеохоплюваність. Податкові інструменти одночасно виконують фіскальну і регулюючу функції та забезпечують ефективний перерозподіл ресурсів. До податкових інструментів включають податкові пільги, податкові субсидії, податкові канікули, зменшення податкових ставок.

На рис.1 зображено класифікацію податкових інструментів стимулювання регіонального розвитку.

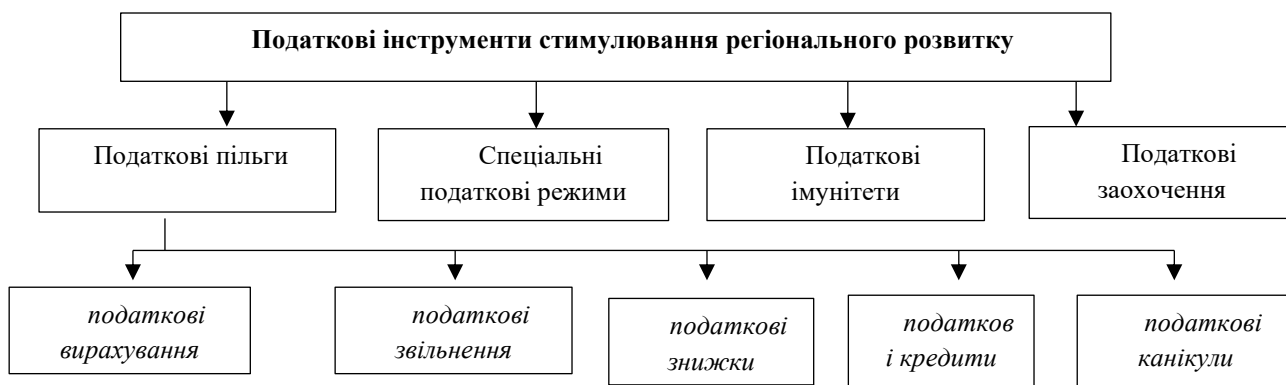


Рис. 1. Класифікація податкових інструментів стимулювання регіонального розвитку [1]

Податкові вирахування (вилучення) – це вид пільги, яка спрямована на зміну об'єкта оподаткування та зниження податкового навантаження щодо певних видів податків. Таке зниження досягається за рахунок вилучення з переліку об'єктів оподаткування операцій з реалізації деяких видів товарів (робіт, послуг), прибутку підприємств від окремих видів діяльності, а також деяких видів доходів фізичних осіб. Цей податковий інструмент стимулювання дає змогу забезпечити податкові

пільги щодо тих видів діяльності та операцій, що заохочуються та підтримуються державою [2].

Податкові звільнення передбачають вивільнення окремих категорій платників податків, видів доходів чи оподатковуваних операцій від сплати податку. Для стимулювання окремих галузей економіки та економічного розвитку окремих регіонів можуть передбачатись знижені податкові ставки. У світовій практиці податкові звільнення є найбільш розповсюдженим податковим інструментом стимулювання розвитку регіонів.

Податкові знижки спрямовані на зміну податкової бази чи суму податку на певну величину. Ця величина визначається сумою витрат платника податків на певні цілі, передбачені законом, які держава прагне стимулювати.

Податковий кредит спрямований на зменшення податкової ставки або податкового окладу, відстрочення (розстрочення) сплати податку, повернення раніше сплаченого податку чи його частини, залік раніше сплаченого податку, заміну сплати податку натуральним виконанням.

Податкові канікули – це звільнення від сплати окремих податкових платежів на певний термін з метою залучення інвестицій у розвиток пріоритетних галузей економіки та зменшення податкового навантаження. Податкові канікули, як правило, надаються новоствореним підприємствам та полягають у звільненні від сплати податку на прибуток упродовж певного періоду часу (3-5 років). Цей податковий інструмент дає змогу збільшити чистий дохід суб'єкта господарювання, отриманий протягом терміну дії податкових канікул, що стимулює інвестиції [3].

Спеціальні податкові режими передбачають пільгове або спрощене оподаткування та мають на меті замінити для окремих категорій платників податку сплату основних видів податків одним (єдиним) податком. Таким чином, стимулюючий ефект досягається за рахунок зниження податкового тиску.

Податкові імунітети при зміні умов оподаткування спрямовані на реалізацію економічних проектів або стимулювання економічної діяльності, що пов'язана з високим рівнем ризику. Цей інструмент застосовується до платників податків, що реалізують важливі для суспільства проекти.

Схема обрання фінансових інструментів має бути гнучкою, базуватись на комплексному вивченні демографічної ситуації, стану використання природного, виробничого, науково-технічного та трудового потенціалу, на результатах аналізу досягнутого рівня розвитку економіки та соціальної сфери певного регіону, а також з урахуванням впливу зовнішніх політичних, економічних та інших факторів та очікуваних тенденцій зміни цих факторів у перспективі.

Список використаної літератури:

1. Дем'янишин В.Г. Регіональна бюджетна політика: теоретична концептуалізація та перспективи розвитку / В. Г. Дем'янишин, Т. О. Кізима // Регіональна економіка. - 2016. - № 4. - С. 91–99.

2. Возняк Г. Фінансова децентралізація та стале ендегенне зростання регіонів: формалізація напрямів впливу / Г. Возняк // Світ фінансів. -2018. - № 2 (59). - С. 49–59.

3. Іщук Л.І. Перспективи розвитку потенціалу місцевих бюджетів регіону / Л. І. Іщук, Т. С. Бірук // Економічний форум: науковий журнал. - 2021. - №1. - С. 52–61.

Гальо Ярослав Миколайович,
здобувач вищої освіти ОНС «Доктор філософії»,
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Мукачівського державного університету

ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ ТРАНСКОРДОННИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ВНАСЛІДОК ВІЙНИ

Жорстоке та невинувачене російське вторгнення в Україну зупинило багато транскордонних проєктів та поставило під серйозну загрозу цілу низку програм, критично важливих для розвитку сусідніх з ЄС регіонів.

Разом з тим, агресія Росії проти України та криза біженців, яку вона спровокувала, продемонстрували міцність зв'язків між місцевими громадами України та всієї демократичної Європи. Часто недооцінюване партнерство міст, багаторічна співпраця між установами культури, школами, університетами та неурядовими організаціями вибудували міжкультурні та організаційні компетенції, які дозволили створити ефективну систему підтримки мільйонів біженців та гуманітарної допомоги воюючій Україні.

Відзначимо, що Європейський Союз дозволив громадянам України та резидентам жити, працювати, отримувати медичну допомогу, житло та освіту на строк до одного року, без необхідності проходити тривалі процедури надання притулку. Якщо конфлікт триватиме довго, або біженці не зможуть безпечно повернутися, цей статус може бути продовжений ще на два роки.

Після російського вторгнення в Україну Єврокомісія призупинила співпрацю з Росією та її союзником Білоруссю у програмах транскордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства (ENI CBC) та за програмою Interreg для регіону Балтійського моря. Загальне фінансування ЄС для восьми програм із Росією становить 178 мільйонів євро, а загальне фінансування ЄС для двох програм із Білоруссю - 257 мільйонів євро. Співпраця з обома країнами щодо програм у рамках нового періоду 2021-2027 років також призупинена. Натомість кошти отримують транскордонні програми Interreg за участю України та Молдови, Угорщини/Словаччини/Румунії/України, Польщі/України, Румунії/Молдови й Румунії/України, а також Дунайська транснаціональна програма та Interreg NEXT для басейну Чорного моря. Фінансування цих ініціатив було збільшено на 68% на 2022 рік.

Слід додати, що до російського вторгнення 24 лютого 2022 року в Україні в рамках транскордонного співробітництва діяло понад 200 проєктів, які фінансуються ЄС. Вони охоплювали багато секторів. З початку війни Група Єврокомісії з підтримки України разом із Представництвом ЄС в Україні та

проектами ЄС, які працюють в країні, відреагували на російську агресію. Вони швидко перепрофілювали свою діяльність в умовах гуманітарної кризи та масового переміщення населення. Фінансування ЄС на суму до 200 мільйонів євро, яке спочатку передбачалося для роботи проектів, перенаправили на тисячі заходів, які допомагають Україні під час війни. Це і надання предметів першої необхідності, створення притулків, забезпечення ліками та медичним обладнанням, підтримка українських біженців, громадянського суспільства, ЗМІ, підприємців, державних службовців та багатьох уразливих груп.

Список використаної літератури:

1. EU NEIGHBOURS east, <https://euneighbourseast.eu/uk/topic/cross-border-cooperation/>
2. Європейська правда, <https://www.eurointegration.com.ua/news/2022/03/4/7135232/>
3. УКРІНФОРМ, <https://www.ukrinform.ua/tag-shidne-partnerstvo>
4. Громадські ініціативи України, <http://ngonetwork.org.ua/>
5. European Commission, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/mex_22_4665

Гладинець Наталія Юріївна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та фінансів,

Ряшко Наталія Вікторівна,

здобувач вищої освіти ОНС «Доктор філософії»,

спеціальності 051 «Економіка»,

Мукачівського державного університету

ЧИННИКИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В РЕГІОНАХ

Однією з найважливіших умов для забезпечення розвитку та процвітання територій є отримання достатнього рівня інвестування та залучення інвесторів.

Перед прийняттям рішення про доцільність фінансування інвестор оцінює як сам об'єкт інвестування, так і загалом привабливість регіону, до якого належить даний об'єкт. На допомогу в цьому випадку приходять різні інвестиційні рейтинги, що дають оцінку інвестиційному клімату регіону та допомагають здійснити найоптимальніший вибір щодо об'єкту та регіону для вкладення коштів.

Тож слід зазначити, що в першу чергу успішними будуть саме ті об'єкти, які розташовані в привабливих для інвестування регіонах. Відповідно одним з ключових завдань для регіонів є забезпечення інвестиційної привабливості територій [1, с. 46].

Існує значна кількість визначень терміну «інвестиційна привабливість регіону». Так, Г.М. Завадських визначає інвестиційну привабливість регіону як сукупність політичних, економічних, соціальних, екологічних та інституціональних факторів функціонування регіону, які забезпечують

стабільність інвестиційної діяльності [2, с. 153]. На думку С.А. Петровської інвестиційну привабливість слід визначати як об'єднаний показник доцільності залучення коштів, рівня задоволення потреб та вимог інвесторів, фінансового та економічного стану регіону та можливості його подальшого розвитку, а також вплив інших внутрішніх та зовнішніх умов [3, с. 92].

Виходячи із зазначеного, можна зробити висновок, що на інвестиційну привабливість регіону впливає низка притаманних йому факторів та чинників. Так, можна виділити дві основні групи - «жорсткі» фактори, які неможливо або дуже важко змінити протягом короткого проміжку часу, та «м'які», зміни в яких цілком можливі у короткостроковій перспективі [4, с. 256].

Як зазначено вище, жорсткі фактори є більш сталими і тому саме вони допомагають визначити потенціал даного регіону, та є основою для складання більш довгострокових прогнозів і розрахунків інвестиційних планів. Сюди можна віднести наступні фактори:

- географічне розташування та природний потенціал регіону – розмір/площа регіону, наявність кордонів з іншими країнами, наявність та обсяги природних ресурсів, клімат;

- робочі ресурси - чисельність населення, рівень безробіття, міграції, відсоток економічно активного населення, доходи, середня заробітна плата, та інші фактори, що впливають на рівень якості робочої сили;

- розмір ринку та наявна інфраструктура - кількість існуючих підприємств в регіоні, банків, рівень залучення інвестицій, наявність автомобільних та залізничних доріг.

До так званих «м'яких» факторів можна віднести:

- ефективність роботи державних органів та необхідні адміністративні процедури - наскільки продуктивною та якісною є робота державних органів з точки зору інвестора, та перелік необхідних адміністративних процедур які інвестор зустрине на своєму шляху;

- забезпечення дотримання права власності - оцінка захищеності інвесторів щодо їх прав власності;

- рівень корупції та прозорість роботи влади - оцінюється рівень корумпованості, відкритість діяльності влади в регіоні, а саме їх вплив на інвестиційну діяльність;

- місцеві податки та платежі - додаткові податки, встановлені на місцевому рівні та притаманні даному регіону.

На основі цих факторів і формується рейтинг привабливості регіону, керуючись яким інвестор і приймає рішення про інвестування коштів [2, с. 153-155].

Тому на рівні регіону під час формування та реалізації регіональної політики слід враховувати ці фактори та працювати над проведенням реформ та заходів, спрямованих на забезпечення захисту інвесторів та їх майна, підвищення прозорості та ефективності роботи державних органів, боротьбу з корупцією, забезпечення функціонування усіх необхідних об'єктів інфраструктури та інших,

що сприятимуть розвитку привабливості регіону і росту обсягів зовнішніх та внутрішніх інвестицій.

Список використаної літератури:

1. Кузьменко О.В. Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість регіонів України. Економічний нобелівський вісник. 2015. №1. С. 46.
2. Завадських Г.М. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості регіону. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Випуск 17. С.152–155.
3. Петровська С.А. Оцінки інвестиційної привабливості регіону: порівняльний пофакторний аналіз. Механізм регулювання економіки. 2012. № 2. С. 92.
4. Погорелова Т.В., Микитишина Г.Ю. Аналіз інвестиційної привабливості регіонів України за допомогою статистичних методів. Вісник соціально-економічних досліджень. 2014 рік. Випуск 2(53). С. 256.

Гончар Анна Сергіївна,
магістрант кафедри економіки, обліку та підприємництва,
Науковий керівник: к.е.н.,
доцент кафедри економіки,
обліку та підприємництва **Козіцька Н. О.,**
Національний університет кораблебудування
імені адмірала Макарова
(Первомайський навчально-науковий інститут)

АВТОМАТИЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ – КОМПЛЕКСНЕ РІШЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сучасні умови господарювання дозволяють позиціонувати будь-який бізнес як сукупність складних, простих або багаторівневих процесів. Аналіз ринку і потреб споживачів, моніторинг змін в їх перевагах і поведінці стали основними, стратегічно важливими процесами підприємства, що визначають усю подальшу його діяльність щодо створення продукту, виробництва, доведення до споживача й одержання прибутку [1].

Сучасне інформаційне суспільство характеризується значною швидкоплинністю всіх процесів, де інформація стає найважливішим економічним ресурсом. Комуś достатньо прописати всі процеси на папері та встановити контроль над ними, для інших – це не варіант, особливо, якщо підприємство має великий обсяг інформації. Найефективнішим виходом з такої ситуації стає впровадження автоматизації бізнес-процесів, що в свою чергу, дозволяє перенести рутинні завдання та їх облік у сервіси та додатки, з метою прозорості та контрольованості усіх процесів. Передумовами для успішної диджиталізації стає збір і використання даних, налаштування ланцюгів створення вартості, цифрові інтерфейси взаємодії з клієнтами та протидія кіберзагрозам.

Якщо двадцять років тому використання інформаційних комп'ютерних технологій було критичним лише для деяких галузей (банківська справа, транспорт), то наразі важко знайти галузь, де б оптимізація процесів та скорочення витрат не пов'язувалися би із запровадженням інформаційних технологій [2].

З початку повномасштабного вторгнення РФ, український бізнес зазнав колосальних втрат. За різними оцінками та результатами опитувань, майже 50% кампаній припинили свою діяльність, а ті, хто зміг втриматися і продовжує працювати в нових реаліях, кардинально змінили свої плани та підхід до роботи. Якщо до 24 лютого автоматизація бізнес-процесів була потребою для всіх вітчизняних підприємств, то після 24 лютого - стала необхідністю.

Розвиток інформаційних технологій і засобів комунікації, насамперед електронних мереж, створив потужний імпульс для формування нової тенденції функціонування сучасного бізнесу – діджиталізації економічних відносин. Більшість носіїв інформації стали цифровими, що визначає основний тренд розвитку як сучасної техніки, так і бізнес-процесів з переважною часткою електронної складової. Електронна форма комунікацій підняла рівень і ефективність спілкування між покупцями та продавцями і створила нові ринки й можливості для реорганізації економічних процесів [3].

Основним результатом впровадження автоматизації є отримання позитивного ефекту. Основним вважається економічний ефект. Пояснюється це тим, що чим більш оптимізований процес, тим швидше проходить бізнес-цикл і підприємством досягається результат своєї діяльності. Відповідно, економиться час, ресурси та зусилля, бізнес-процеси стають більш прозорими та точними, що дозволяє налагодити контроль за їх виконанням та сприяє швидкості загального розвитку підприємства. Варто зазначити, що при обґрунтуванні необхідності впровадження комплексної автоматизації бізнес-процесів на підприємстві, слід обов'язково враховувати потенційний економічний ефект та його наростання з плином часу.

Другий важливий ефект від впровадження автоматизації бізнес-процесів – це концепція безперервного вдосконалення процесів і постійного підвищення окупності інвестицій. На нашу думку, це саме той фактор, що завжди спрацьовує на користь бізнес-клієнтів.

Отже, ключовим напрямком у процесі розвитку бізнес-процесів підприємства виступає комплексна їх автоматизація. В свою чергу, управління підприємством в умовах автоматизації, вимагає від усього персоналу спеціальних професійних знань, умінь та навичок в сфері ІТ-технологій.

Список використаної літератури:

1. Мартиненко М.О. Зміст і структура бізнес-процесів телекомунікаційних підприємств – URL: <https://sworld.education/konferu7-317/76.pdf> (дата звернення: 15.10.2022 р).

2. Івахненко С. Автоматизація бізнес-процесів та бухгалтерського обліку: «хмарна» революція? Бухгалтерський облік і аудит. 2018. №5. С.26-35.

3. Лазебник Л.Л. Діджиталізація економічних відносин як фактор удосконалення бізнес-процесів підприємства. Економічний вісник. Серія: Фінанси, облік, оподаткування. 2018. Вип. 2. С. 69–74.

Дурдинець Євгеній Євгенійович,

здобувач освіти 1-Ф курсу;

Старова Юлія Василівна,

к. психол.н.,

викладачка психолого-педагогічних дисциплін

ВСП «Гуманітарно-педагогічний фаховий коледж МДУ»

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ЕФЕКТИВНИХ СТРАТЕГІЙ МОДЕРНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Стратегічне планування економічного та соціального розвитку регіону сприймається керівними владними структурами як дієвий спосіб реагування на виклики ринку в умовах динамічних змін ринкового середовища. Як елемент системи державного регулювання національної економіки воно дозволяє підвищити конкурентоспроможність регіону з огляду на можливість виявлення найважливіших проблем та визначення таких напрямків їх перспективного розвитку, для яких є найсприятливіші умови та наявні ресурси. У системі регіонального управління, стратегічне планування стає необхідним елементом як реакція на зростаючу швидкість змін, що відбуваються в економіці і суспільстві, та посилення конкуренції в усіх сферах. Від того, наскільки правильно поставлені та структуровані стратегічні завдання, наскільки раціонально використовуються ресурси для їх вирішення і наскільки послідовними є плановані заходи, залежить стійкість регіональної соціально-економічної системи і, як наслідок, благополуччя населення. Практика європейських країн свідчить, що саме регіони можуть стати локомотивами економічного розвитку [1, с. 70-74]].

Принципи стратегічного планування розвитку територіальних громад виражають основні вимоги до побудови стратегічних планів. Існують різні підходи до визначення основних принципів стратегічного планування розвитку території. Сучасний стан здійснення стратегічного планування на регіональному рівні часто є недосконалим та неефективним. Саме тому використання зарубіжного досвіду з урахування національних особливостей, а також безумовне дотримання принципів стратегічного планування дасть можливість більш повно та комплексно проаналізувати існуючу ситуацію, визначити пріоритети розвитку території, розробити ефективні плани та конкретні заходи щодо досягнення поставлених завдань [1, с. 25].

На наш погляд, основні принципи стратегічного планування мають бути регламентовані на законодавчому рівні. Проте, з огляду на ситуацію, що склалася у правовому полі зі стратегічного планування, розробники повинні керуватися принципами, на яких має будуватися процес прогнозування та розроблення програм економічного та соціального розвитку в країні, а це такі: цілісності, об'єктивності, науковості, гласності, самостійності, рівності, дотримання загальнодержавних інтересів. Вважаємо, що, основними принципами, на яких повинно базуватися планування соціально-економічного розвитку, повинні бути [2, с.34-41]:

1. Принцип науковості, має забезпечувати дотримання вимог економічних законів розвитку виробництва.

2. Принцип достовірності, який передбачає оцінку сучасного рівня розвитку області і його ретроспективний аналіз.

3. Принцип орієнтації програми на повніше задоволення потреб суспільства.

4. Принцип збалансованості передбачає погодженість показників обсягів виробництва із суспільною потребою в продукції; грошових доходів населення, підприємств, організацій - з їх витратами; наявних ресурсів – з суспільною потребою в них та інших показниках, які забезпечують можливі пропорції економіки.

5. Принцип реальності передбачає забезпечення програми матеріальними, трудовими, фінансовими, природними ресурсами та найефективніше їх використання.

6. Принцип пріоритетності і узгодженості заходів, які передбачаються програмою соціально-економічного розвитку області, дозволить стимулювати соціально-економічний розвиток в області.

7. Принцип єдності відтворення, раціонального використання і охорони всіх видів природних ресурсів.

8. Принцип погодженості суспільних, колективних і особистих інтересів, який є рушійною силою для розвитку виробничих відносин. Зростання економіки, підвищення її ефективності.

9. Принцип постійного аналізу та контролю виконання програм соціально-економічного розвитку області дозволить підняти ефективність програмування.

10. Принцип перманентності, який вказує на необхідність постійного уточнення окремих частин програми в умовах відсутності чіткої перспективи розвитку.

Таким чином, сучасне стратегічне планування полягає у формуванні й реалізації стратегії соціально-економічного розвитку регіону на основі безперервного контролю й оцінки змін, що відбуваються в його діяльності, задля підтримки здатності території регіону до виживання й забезпечення його ефективного функціонування в умовах мінливого зовнішнього середовища. Усе більш актуальним стає пошук нових шляхів стабілізації регіонального розвитку та підвищення конкурентоспроможності територіального виробництва. Дотримання зазначених принципів до стратегічного планування забезпечать й ефективність реалізації складеного плану та, своєю чергою, інтенсивний розвиток регіону.

Список використаної літератури:

1. Коритько Т. Ю. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку регіону / Т. Ю. Коритько // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку. – 2012. – №4. – с. 152-160.

2. Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи / С. О. Біла, О. В. Шевченко, М. О. Кушнір, В. І. Жук [та ін.]. – К. : НІСД, 2012. – 96 с.

Кельман Віталій Дмитрович,
здобувач вищої освіти ОНС «Доктор філософії»,
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Мукачівський державний університет

ГНУЧКЕ КОРИГУВАННЯ ЗАВАНТАЖЕНОСТІ СИСТЕМ ОБСЛУГОВУВАННЯ ОБ'ЄКТІВ МЕРЕЖЕВОГО РИТЕЙЛУ

Кожен з об'єктів мережевого ритейлу має систему обслуговування клієнтів (далі СО), яка створена для надання їм базових і супутніх послуг до, під час і після купівлі товару у торговому залі. Специфічним є те, що такі системи обслуговування є ефективними лише тоді, коли відповідають базовим очікуванням відвідувачів, щодо максимально швидкого їх обслуговування.

Відповідно до вищенаведеного доцільне формування систем обслуговування об'єктів мережевого ритейлу виходячи зі змісту методів теорії масового обслуговування (а саме математичних методів кількісної оцінки процесів масового обслуговування). Доцільність вибору окреслених методів зумовлене загальною особливістю завдань, пов'язаних із масовим обслуговуванням клієнтів в ритейлі, а також випадковим характером процесів обслуговування.

Залежно від типу об'єктів мережевого ритейлу систему обслуговування клієнтів у них орієнтовані на наступні процеси обслуговування: 1) одноканальні (без черги); 2) багатоканальні (без черги); 3) одноканальні, з обмеженою чергою; 4) багатоканальні (з обмеженою чергою); 5) одноканальні (з необмеженою чергою); 6) багатоканальні (з необмеженою чергою). При цьому особливості обслуговування клієнтів в таких системах різняться, залежно від стану параметрів m (наявності та довжини черги) та n (числа каналів - кількість касирів або апаратів самообслуговування клієнтів) (рис. 1).

Тип обслуговування клієнтів в СО об'єктів мережевого ритейлу не є постійним. Він обирається залежно від відомостей про відвідуваність та інтенсивність потоку покупців за конкретний період часу. Зокрема, можливі 2-а варіанти роботи СО [1-2]:

1) з канали з відмовами (застосовуються в об'єктах мережевого ритейлу зі значним трафіком покупців та обмеженим режимом роботи):

- можуть відбуватися відмови в обслуговуванні деяких покупців (відбувається при лімітованих термінах роботи, у зв'язку з завершенням операційного циклу торгового приміщення або каси). Відхиляються від обслуговування ті заявки клієнтів, у момент приходу яких усі місця у черзі випадково виявилися зайнятими (якщо $m = 0$);

- можуть вводитися додаткові канали обслуговування (відбувається при лімітованій довжині черг);

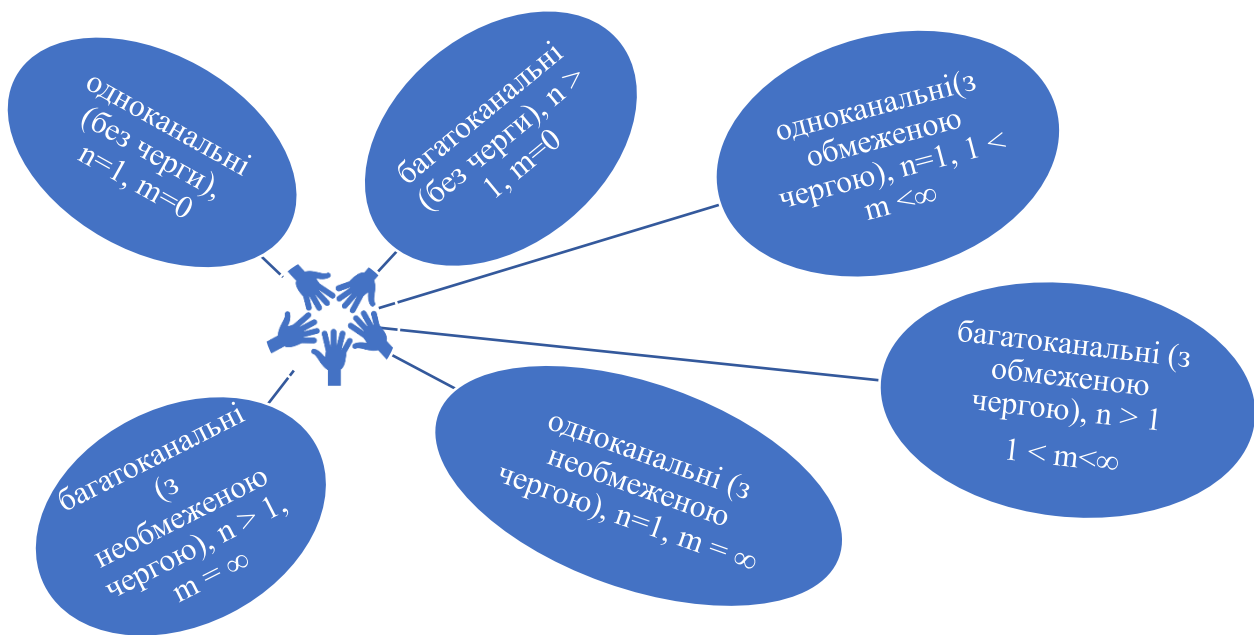


Рис. 1. Особливості обслуговування клієнтів в СО об'єктів мережевого ритейлу

Джерело: сформовано автором на основі [1-2]

2) з каналами з очікуванням (застосовуються в об'єктах мережевого ритейлу із незначним трафіком покупців або якщо об'єкт мережевого ритейлу працює в нічний час). У таких СО заявка клієнта, при відсутності можливості негайного обслуговування, очікує (незалежно від того, якою довгою є черга і тривалість часу очікування).

Відповідно до вищенаведеного, системи обслуговування об'єкту мережевого ритейлу поділяться на:

- системи обслуговування з відмовами (при цьому параметр m не використовується);
- системи обслуговування з обмеженою довжиною черги (при цьому параметр m використовується);
- системи обслуговування з необмеженою чергою (при цьому параметр m використовується).

При цьому гнучке корегування завантаженості систем обслуговування об'єктів мережевого ритейлу використовується для останніх двох СО, орієнтуючись на значення параметрів, щодо оптимальної довжини черги ($m_{\text{опт}}$) та інші (зокрема: імовірність того, що всі канали обслуговування вільні; імовірність того, що зайняті всі n каналів обслуговування, s заявок у черзі; ймовірність відмови в обслуговуванні; ймовірність повного завантаження системи обслуговування; можливість обслуговування без черги або відносна пропускна спроможність системи; можливість зайнятості каналу обслуговування, можливість простою каналу обслуговування, коефіцієнт простою касового обладнання; середня кількість заявок у черзі на обслуговування тощо).

Список використаної літератури:

1. G.I.Falin, J.C.Templeton «Retrial queues» London: Chapman&Hall, 1997. p.331 p.

2. Анисимов В.В., Е.А. Лебедев Стохастические сети обслуживания. Марковские модели: Учеб. пособие. – К.: Либідь, 1992. – 206 с

Конопельнюк Тетяна Анатоліївна,
викладач економіки Балинського ВПУ № 36

АКТИВІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Висока соціально-економічна значущість та специфічні особливості сільськогосподарського виробництва роблять розвиток агробізнесу одним із найважливіших завдань як для держави загалом, так і окремих територіально-економічних систем. Важливим напрямом розвитку агропромислової сфери є формування розвиненої системи аграрного підприємництва, і в першу чергою вирішення таких проблем, як створення сприятливих умов для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, забезпеченості висококваліфікованими кадрами, доступності та масштабності кредитування, покращення матеріально-технічної бази, впровадження ресурсо- та природозберігаючих технологій.

Стійкий розвиток суб'єктів агровиробництва в умовах невизначеності та підвищених підприємницьких ризиків вимагають розробки науково-обґрунтованих методик удосконалення планів розвитку бізнес-структур з використанням формалізованих методів виявлення закономірностей розвитку та прогнозування тенденцій підприємницької діяльності, що дозволяють об'єктивно враховувати умови господарювання та зміну ринкової кон'юнктури. Вивчення сутності підприємницької діяльності АПК і процесів кооперації показало, що економічний механізм і можливості кооперації у сфері стимулювання підприємницької діяльності мало вивчені. Необхідне дослідження ресурсного потенціалу та систематизація сукупності зовнішніх та внутрішніх факторів, що визначають ефективне виробництво сільськогосподарської продукції у сфері підприємництва. Кооперативні принципи, як особлива система ідей, мають як моральне, а й велике практичне значення розробки проектів розвитку підприємницьких структур [3, с. 7].

На даний час сільськогосподарські виробничі кооперативи функціонують на основі самоокупності, самофінансування та слабкої державної підтримки сільгоспвиробників. Це визначило необхідність переоцінки сутності ефективності сільськогосподарського виробництва. Кооперативні форми господарювання у сільськогосподарському виробництві в сучасних умовах слід розглядати як складний процес організаційно-економічного, технологічного та технічного співробітництва регулювання діяльності підприємств, фізичних та юридичних осіб, які здійснюють на добровільній основі спільну роботу для реалізації своїх інтересів.

Організаційно-економічний механізм господарювання в системі сільськогосподарської кооперації має розглядатися як процес регулювання

відносин з організації виробництва, праці та управління, конкретизованих у правилах, нормах та методах впливу системи управління на процеси виробництва та обміну для досягнення загальних економічних та соціальних цілей на основі зростання ефективності виробництва.

У сільськогосподарському виробництві та сфері його обслуговування функціонують різноманітні форми кооперативних структур виробничої та споживчої кооперації, першу з яких доцільно класифікувати за такими основними ознаками: формою власності, спеціалізацією виробництва, ступенем самостійності виробничих підрозділів, розміром виробництва та використання трудових ресурсів; другу - за формою основної діяльності на: заготівельні, збутові, постачальні, переробні, комплексного обслуговування, кредитні та страхові.

Розвиток організаційного механізму управління кооперативних формувань спрямований на регулювання та координацію учасників кооперації з дотриманням таких основних принципів: цільової спрямованості розвитку кооперативу; чіткого визначення функцій; раціоналізації організаційно-виробничої структури; демократизації управління; вдосконалення системи оперативного управління та маркетингу; матеріального та морального стимулювання праці; розстановки та навчання кадрів; оптимізації інформаційного забезпечення; вирішення соціальних проблем [2, с. 54].

Сільськогосподарська кооперація повинна охоплювати такі рівні: виробничі кооперативи зі своїми внутрішньогосподарськими підрозділами; об'єднання між господарствами; територіальний (районний, міжрайонний та між регіонами), а також міждержавний у взаємному зв'язку зі споживчими кооперативами зі збуту, агросервісу, постачання, кредитування та страхування на базі колективної та кооперативної форм власності, інших форм власності щодо спільної діяльності учасників об'єднань.

На сьогодні дуже важливим є вдосконалення організаційного механізму управління з дотриманням таких основних принципів: - чіткого визначення функцій; раціоналізації організаційної структури управління; демократизації управління; надання виробничим підрозділом самостійності; вдосконалення системи оперативного управління та маркетингу; матеріального та морального стимулювання праці; розстановки та навчання кадрів; оптимізації інформаційного забезпечення; вирішення соціальних проблем [1, с. 223].

Аналіз системотворчих факторів, сталого розвитку кооперативних форм господарювання показує, що найбільший вплив на їх ефективність мають наступні групи факторів: політичні та правові, ресурсні, організаційні, економічні, соціальні, інноваційні, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності вирощеної сільськогосподарської продукції на ринку, ефективності кооперації та соціальному розвитку колективів.

Список використаної літератури:

1. Дзядук Г. Концептуальні основи розвитку малого та середнього агробізнесу як об'єкта державного впливу. Ефективність державного управління. 2018. ВИП. 2 (55). Ч. 2. – С. 219-226.

2. Коляденко Д.Л., Ускова Л.В. Державна інвестиційна політика підтримки малого підприємництва в АПК. Модернізація політики та управління в Німеччині та Україні в контексті євроінтеграції: матеріали V Міжнар. наук.-практ. конференції, 12-14 липня 2017 р. Черкаси : ЧДТУ, 2017. С. 53-55.

3. Малік М. Й., Шпикуляк О. Г. Розвиток аграрного підприємництва в умовах інституціональних трансформацій. Економіка АПК, 2017 № 2. С.2-16.

Лизанець Анжела Гейзівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
управління економічними процесами та туризму,
Лендел Ніколь Володимирівна,
здобувач вищої освіти ОС «Бавкалавр»,
спеціальності 073 «Менеджмент»,
Мукачівський державний університет

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ БІЗНЕСОМ В УМОВАХ ВІЙНИ

Малий бізнес є невід'ємною складовою ринкової економіки, завдяки якій вирішується комплекс соціальних, економічних та науково-технічних проблем розвитку суспільства. Саме він сприяє швидкій перебудові економіки, насичує ринок товарами та послугами, максимізує зайнятість всього працездатного населення. В сучасних умовах функціонування національної економіки, розвиток малого і середнього підприємництва у країні гальмується, не тільки через мінливу економіко-політичну ситуацію, але і через війну.

Згідно з законодавством України, малими (не зважаючи на форму власності) визнають «підприємства, в яких середньооблікова чисельність працівників за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн. гривень» [1]. В Україні малий бізнес займає понад 90 % всіх зареєстрованих підприємств, але він складає лише 12-14 % від ВВП. На малих підприємствах працює 11 % всього зайнятого населення країни. Найбільш привабливими видами діяльності є сфера послуг, торгівля і т. д. [2].

До загальних причин сповільнення розвитку національних підприємницьких структур малих та середніх розмірів відносять: недосконалість законодавства щодо регулювання функціонування малого підприємництва й бізнесу в цілому; високі податки, які змушують підприємців йти до тіньової економіки; недостатня підтримка держави для малих підприємств; відсутність дійових механізмів впровадження і реалізації державної політики в частині підтримки малого бізнесу; недосконала система обліку та звітності на підприємствах; обмежені обсяги інформаційної бази та недосконале консультативне забезпечення; проблеми та недоліки у системі, пов'язаній із підготовкою, перепідготовкою та підвищенням кваліфікації кадрів для підприємницьких структур [3].

Повномасштабне російське вторгнення змусило багатьох власників бізнесів в Україні змінити звичний темп роботи, місце розташування, а то й взагалі,

переорієнтуватися. Одні підприємці тимчасово або назавжди зупинили діяльність, а інші, вимушено переїхали, підлаштовуючи свій бізнес під нові виклики.

Бойові дії руйнують активи МП. Частка підприємств, що перебувають під загрозою зникнення, у прифронтових та частково окупованих регіонах становить близько 45% для первинного сектору (сільське господарство та видобуток), 35% — для вторинного (заводи, фабрики, промислове виробництво) та 37% — для третинного сектору (послуги) [4].

Через війну погіршилась фінансова стійкість малих підприємств. 34% підприємствам, фінансових резервів вистачить на кілька місяців. Ще 12% мають резервів на один місяць, а інші 12% – на пів року. Тільки 5% мають достатньо фінансових резервів на рік і більше. Погіршується ситуація і з виплатою заробітної плати співробітникам.

Згідно результатів опитування підприємств ІЕД у першу чергу зберігають або відновлюють діяльність МП тих галузей, які забезпечують базові потреби населення (їжа, одяг, взуття). 34% МП харчової промисловості зберігають довоєнний рівень обсягів виробництва, а 24% – навіть перевищують довоєнні обсяги [4]. Серед основних проблем – порушення логістичних ланцюгів, обмежені можливості банківського кредитування через здорожчання капіталу, нестача замовлень, дефіцит сировини та робочої сили.

Отже, ситуація з розвитком малого бізнесу в Україні залишається у незадовільному стані. Уряду країни й надалі потрібно покращувати стан справ у цій сфері, зокрема шляхом створення ефективного механізму взаємодії між державними органами влади та суб'єктами малого підприємництва. Доцільним вважаємо впровадження адресної підтримки малого бізнесу на деокупованих територіях. Вважаємо також раціональною думку щодо створення виробничих кластерів, які об'єднуюватимуть переміщений бізнес із місцевим, що дозволить ефективніше організувати роботу, зокрема в питанні використання ресурсів [4]. Важливим є розширення доступу для суб'єктів малого підприємництва до міжнародного капіталу, до програм консультаційної та навчальної підтримки (наприклад, розширення доступу підприємців до спеціалізованих консультаційних сесій з міжнародними бізнес-експертами). Це надасть можливість істотно вплинути на процеси структурної перебудови та відбудови в економічній системі країни, зробити вагомий внесок у зростання загального обсягу роздрібного товарообороту, створити сприятливі умови для розвитку конкуренції і ліквідації монополій в підприємницькій діяльності, забезпечити сильні та дієві мотиваційні механізми, які б сприяли інноваційним процесам та високоефективній праці в малому підприємстві, навіть в умовах війни.

Список використаної літератури:

1. Господарський Кодекс України URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15?test>.
2. Урядовий портал URL : <http://www.kmu.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Ліба Наталія Степанівна,
д.е.н., професор, професор кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Державно-приватне партнерство є одним з сучасних варіантів вирішення питання залучення приватних інвестиційних ресурсів у забезпечення розвитку галузей економіки регіону загалом та його промислового сектору. Об'єднання інвестиційної активності та фінансових ресурсів держави і бізнесу дозволяє не тільки зменшити фінансове навантаження на місцеві бюджети, а й забезпечити конкурентний розвиток важливих галузей та сфер діяльності в економіці регіону.

Основною особливістю державно-приватного партнерства є співпраця між державою, державними територіальними громадами (в особі відповідних органів державної влади чи місцевого самоврядування) і приватними партнерами. У більшості випадків партнерство передбачає залучення коштів приватного інвестора з частковою передачею йому права на операційне управління об'єктами інвестицій на обумовлений термін.

Організаційний механізм державно-приватного партнерства у спрощеному вигляді можна представити таким чином (рис. 1).

Теоретично роль державно-приватного партнерства суттєво змінюється в залежності від фази економічного циклу. Найбільшого значення цей вид економічних відносин набуває у фазі спаду (рецесії), в умовах якої державно-приватне партнерство спроможне позитивно вплинути на стан ринку праці та забезпечити зниження рівня циклічного безробіття.

Позитивний вплив активної співпраці державного та приватного секторів спостерігається і на величину інвестиційного та сукупного попиту за рахунок розбудови об'єктів ринкової інфраструктури. Зазначена форма впливу спостерігається як в короткостроковому, так і довгостроковому періоді. Додаткові інвестиції приватного сектору та нормотворчо-керуюча роль держави спричиняють активізацію економічних процесів на рівні регіону, стимулюють зростання попиту на робочу силу, зростання доходів населення регіону, а, відповідно, і зростання споживчого та інвестиційного попиту. В той же час розширення обсягів та покращення стану ринкової інфраструктури регіону забезпечує можливість розвитку підприємницької діяльності у майбутньому.



Рис. 1. Організаційний механізм державно-приватного партнерства

Державно-приватне партнерство у період поживлення ділової активності та переходу економічного розвитку регіону до фази поживлення забезпечує переспрямування частини ресурсів приватного сектору на підтримування темпів розвитку інфраструктури відповідно до зростаючих потреб ринку.

Переваги державно-приватного партнерства є вагомими для кожної зі сторін:

– залучення бізнес-структур до регіональних інвестиційних проектів дозволяє покращити можливості розвитку приватного сектору, забезпечує його участь у низькоризикованих, гарантованих державою проектах та можливість працювати на попередньо недоступному ринку В умовах економічної кризи та посткризового періоду, за наявності не залучених економічних ресурсів, варіант спільної з державними органами і державними підприємства діяльності забезпечує можливості для приватної бізнес-структури зберегти свої позиції на регіональному ринку;

– оскільки держава є замовником послуг і контролює всі етапи розробки та реалізації регіональних інвестиційних проектів, переваги державно-приватного партнерства для держави є беззаперечними: держава забезпечує реалізацію важливих проектів розвитку промислового та супутніх секторів економіки регіону; доповнює обмежені власні фінансові та інвестиційні ресурси ресурсами, що знаходять у приватній власності; забезпечує розвиток важливих для регіону бізнес-структур, що позитивно впливає на соціально-економічний розвиток регіону, на стан ринку праці, стан соціальної та транспортної інфраструктури.

Лукеча Максим Юрійович,
здобувач вищої освіти ОС «Бавкалавр»,
спеціальності 073 «Менеджмент»,
Лизанець Анжела Гейзівна,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
управління економічними процесами та туризму,
Мукачівський державний університет

УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання значно зростає актуальність проблем, пов'язаних з ефективним управлінням кадровим потенціалом транспортних підприємств. Особливістю управління кадрами на підприємствах транспортної галузі є те, що сьогодні відбуваються суттєві зміни у відносинах учасників ринку перевезень, у механізмах взаємодії між суб'єктами надання та користувачами транспортних послуг. Динамізм та диверсифікація операційної діяльності вимагають від персоналу постійного контролю за ситуацією, оперативності реагування на неї. Ефективність організації транспортного процесу і управління ним значною мірою визначається підготовкою висококваліфікованих кадрів, які своєчасно вмотивовані на якісну працю.

Процедура відбору є візитною карткою транспортного підприємства. Багато транспортних підприємств не мають напрацьованої системи відбору кадрів. Найчастіше рішення про прийом на роботу приймає керівник підприємства на основі особистої співбесіди, наявних характеристик та рекомендацій здобувача. З усіх робітничих спеціальностей праця водія є найбільш специфічною та виснажливою. Такий висновок можна зробити на основі аналізу характерних особливостей праці водіїв:

- згідно технології перевезень виконання трудових обов'язків водієм здійснюється за межами підприємства. через що він частково усунутий від процесу комунікацій в колективі та втрачається безпосередній контроль за його діяльністю з боку керівництва;
- залежність ефективності праці від об'єктивних факторів впливу: метеорологічних (погодні умови, клімат, пора року), природно-географічних (рельєф місцевості, розташування населених пунктів);
- необхідність володіння знаннями про конструкцію автомобіля, тобто уміння виявляти та самостійно усувати несправності, які виникли під час виконання поїздки для забезпечення продовження виконання маршруту;
- часті службові відрядження, які характерні для водіїв, що працюють на міжміських та міжнародних маршрутах, де тривалість пробігу може бути більшою за нормативний час перебування на зміні;
- участь водія у технічному обслуговуванні та ремонті автомобіля. Така практика є неефективною для крупних, але прийнятною для дрібних автотранспортних підприємств;

- суміщення посад. На практиці водій не лише керує автомобілем, але заміщує кондуктора, експедитора, частково автослюсаря, мийника тощо;
- особливий режим роботи, що важко піддається чіткій регламентації. Тривалість робочої зміни іноді сягає до 12-14 годин;
- переважання нервово-психологічного навантаження над фізичним, що зумовлено високою концентрацією процесів мислення, роботою у екстремальних погодних умовах, нічним режимом роботи, незадовільною організацією постачання тощо.

Особливу увагу при організації праці персоналу транспортного підприємства слід приділити вимогам «Положення про робочий час і час відпочинку водіїв колісних транспортних засобів» щодо встановлення порядку дотримання режимів праці та відпочинку водіїв. Так, з метою дотримання вимог організації робочого часу вантажні автомобілі з повною масою понад 3,5 тонн повинні бути обладнані контрольними пристроями (тахографами). Водій ТЗ, обладнаного тахографом, повинен мати при собі: протокол про перевірку та адаптацію тахографа до ТЗ; заповнені тахокарти у кількості, що передбачена ЄУТР, або картку водія чи роздруківку даних роботи тахографа у разі обладнання ТЗ цифровим тахографом. Водій, що керує ТЗ, який не обладнаний тахографом, веде індивідуальну контрольну книжку водія.

Одними з основних обов'язків адміністрації підприємств, установ і організацій незалежно від форм власності та господарювання, при здійсненні вантажних перевезень, належить організація обов'язкового страхування кожного водія на випадок нещасної події (згідно Положення про обов'язкове страхування від нещасних випадків на транспорті), харчування водіїв у робочий час, організація роботи з ними по вдосконаленню навичок подання першої медичної допомоги та запровадження заходів, спрямованих на зниження напруженості праці і втомлюваності водіїв, забезпечення водіїв санітарно-побутовими приміщеннями і обладнанням, а також приміщеннями для здійснення лікувально-профілактичних заходів.

Існує ряд проблем, які стають на заваді ефективного розвитку та управління кадровим потенціалом галузі. Це, зокрема, плинність кадрів, викликана недосконалістю використовуваної системи мотивації, конкуренцією між підприємствами за залучення кваліфікованого персоналу, складні умови праці, обмежені можливості щодо кар'єрного зростання. У зв'язку з цим існує постійна потреба діагностики стану системи управління кадровим потенціалом транспортного підприємства з метою приведення її у відповідність з вимогами часу та потребами найманої робочої сили. Важливим завданням залишається пошук ефективних систем оцінювання та мотивації кадрів, стримування їх відтоку, стимулювання підвищення кваліфікації, контролю за дотриманням умов праці та забезпечення підвищення лояльності працівників до свого підприємства, попередження їх професійного вигорання.

Список використаної літератури:

1. Ефективність управління персоналом підприємств: діагностика та механізм забезпечення / Л.Є. Довгань, Г.А. Мохонько, Г.О. Дудукало. 2015. 231 с.

2. Продіус О.І., Тагієв П. Удосконалення управління персоналом транспортного підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Випуск 34, 2020. С. 168- 172.

Максименко Діана Вікторівна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

Зміна внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства під впливом факторів інноваційного розвитку економіки супроводжується еволюцією процесу управління, його основних функцій. Кожне підприємство обирає той підхід до стратегічного управління, який найбільш адекватно відповідає його специфіці, якості управлінського потенціалу та задачам подальшого розвитку. Підґрунтям підготовки потрібної інформації для реалізації стратегічного управління на підприємстві покликаний бути стратегічний управлінський облік, або ж інакше – стратегічний облік. Звернемо увагу на те, що його основою можна вважати методичний комплекс стратегічного аналізу. До нього входить така важлива складова як збалансована система стратегічних показників.

Ефективність системи прийняття управлінських рішень, тобто здатність успішно розвивати бізнес, створювати нові, більш досконалі технології, бренди, набуває значно більшої цінності для підвищення конкурентоспроможності порівняно до вже нагромадженого технологічного потенціалу, матеріальних активів підприємства. Мова йде про ефективні управлінські рішення, високу якість управлінського капіталу підприємства, здатність не лише створювати та реалізовувати ефективні стратегії, але й активно управляти стратегіями на основі збалансування всіх аспектів діяльності підприємства як відкритої системи.

На відміну від стратегічного управління підприємством як системи розробки та реалізації стратегії в інтересах власників, менеджменту і клієнтів, збалансоване управління підприємством перетворюється в систему управління стратегією зростання цінності підприємства з позицій всіх груп економіко-управлінського впливу на основі збалансування всіх аспектів діяльності підприємства [1].

Використання збалансованої системи показників як інструмента, метода або методики управління підприємством забезпечує: виконання окремих функцій стратегічного управління підприємством (наприклад, інформаційної підтримки стратегії) або здійснення управлінських, оціночних, облікових, інформаційних технологій; функціонування певних механізмів управління підприємством тощо [2].

Для розробки оптимальної збалансованої системи показників необхідно пройти низку етапів: визначити стратегічну мету; розбити її на функціональні цілі відповідно до рівнів управління; сформулювати критичні чинники успіху і відповідні їм ключові показники ефективності.

На відміну від традиційних концептуальних підходів, що орієнтовані лише на часткові аспекти проблем управління, збалансований підхід передбачає перехід до управління всіма аспектами діяльності підприємства на основі збалансування економічних інтересів усіх груп економіко-управлінського впливу, стратегічного й операційного рівнів управління, матеріальних і нематеріальних активів, різнорівневих стратегій, минулих і майбутніх результатів, внутрішніх і зовнішніх аспектів діяльності підприємства, індустріальних та інноваційних факторів розвитку.

Список використаної літератури:

1. Фаїзова С.О. Організаційне забезпечення стратегічного управління на підприємствах / С.О. Фаїзова // Економічний вісник Національного гірничого університету. Науковий журнал. – 2015. – №1 (49). – С. 133-138.

2. Кизим М.О., Пилипенко А.А., Зінченко В.А. Збалансована система показників: монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 192 с.

Маслиган Роман Михайлович,
здобувач третього рівня освіти («Доктор філософії»)
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Мукачівський державний університет

ІНТЕГРОВАНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СПІЛЬНОЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КІБЕРСПОРТИВНИХ КЛУБІВ

Інтегроване регулювання розвитку господарської діяльності кіберспортивних клубів полягає у розробці та впровадженні заходів спрямованих на усунення відхилень, збоїв, недоліків, що порушують дієвість спільних функцій. Регулювальні заходи можуть застосовуватись на всіх етапах інтегрованого адміністрування (зокрема, операційного планування, операційного контролю та організування спільних функцій інтегрованої господарської діяльності) та реалізуватися за допомогою конкретних коригувальних дій, що наведені на рис. 1.



Рис. 1. Основні регулювальні заходи розвитку господарської діяльності кіберспортивних клубів

Джерело: сформовано на основі [1-2]

Відповідно до представлених даних, основними типами коригувальних дій є:

1) трансформації схеми логічних елементів спільної функції інтегрованої господарської діяльності, які відбуваються на основі застосування рівноважних логік заміни одиничних операцій спільними, за умови, що вони:

- найбільш результативні з точки зору впливу на функціонування кіберспортивних клубів;

- не вирізняються критичною напруженістю.

2) елімінування (усунення) відхилень операційних планових показників від нормативів, що ґрунтується на системі аналізу відхилень та оперативного впливу на них. Складові системі аналізу відхилень та оперативного впливу на них наступні [1]:

- порівняння фактичних і планових значень контрольних показників;

- встановлення факту відхилень за основними їх типами, визначення можливостей розщеплення загального відхилення;

- розщеплення загальних відхилень та їх аналіз.

Основою аналізу відхилень та транслювання оперативного впливу є розуміння типу відхилень. Для цього доцільно виокремити наступні їх типи:

- за напрямками - позитивні (економія) і негативні (перевитрати);
- за балансом матеріально-технічного забезпечення – потреба і забезпечення потреби (економія, перевитрата);
- за ранніми та пізніми термінами досягнення j-го події - на певний обсяг робіт (скорочення або збільшення резервів часу).

3) коригування операційних планів, орієнтуючись на системне дослідження взаємозв'язку «результативності-безперебійності-злагодженості робіт» у межах спільних функцій господарської діяльності кіберспортивних клубів, яке має визначати:

- нове співвідношення вигід і витрат (що гарантує оптимальний результат спільної функції);
- нове співвідношення потреб у матеріально-технічних ресурсах та джерел їх покриття (що гарантує настання результативної події);
- нову послідовність і перегляд термів виконання операцій (що гарантують досягнення матеріально-технічного балансу та оптимальний результат спільної функції)

4) перегляд нормативів та критеріїв результативності, безперебійності та злагодженості робіт;

5) усунення відхилень з переглядом нормативів та критеріїв результативності, безперебійності та злагодженості робіт.

Список використаної літератури:

1. Карпенко О. В., Карпенко Д. В. Управлінський облік : навч. посіб.: Центр учбової літератури, 2012. 296 с. URL: https://pidru4niki.com/1280031551049/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/ponyattya_pro_analiz_vidhilen
2. Ларичева Л.П., Волошин М.Д., Луценко О.П. Контроль та автоматичне регулювання хіміко-технологічних процесів. Дніпродзержинськ, ДДТУ, 2015. – 320 с.

Матвійчук Світлана Салманівна,
к.т.н., старший викладач кафедри
інженерії, технологій та професійної освіти,
Бокша Наталія Іванівна,
доктор філософії, старший викладач кафедри
інженерії, технологій та професійної освіти,
Мукачівського державного університету

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ШВЕЙНИХ ВРОБІВ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Конкурентоспроможність товару є головною умовою конкурентоспроможності підприємства на ринку і важливою основою прибутковості його діяльності.

За рівнем споживання продукція легкої промисловості поступається лише продуктам харчування, випереджаючи інші ринки товарів України [1].

Це один із небагатьох секторів економіки зі швидким обертанням капіталу. Легка промисловість є соціально вагомою галуззю, орієнтованою на кінцевого споживача, і станом на 2020 забезпечувала 5 % бюджетних надходжень і 2,6 % українського товарного експорту. Не зважаючи на активну роботу підприємств галузі, потреба внутрішнього ринку у товарах легкої промисловості майже на 90% покривається імпортом [1]. Українські споживачі у більшості випадків віддають перевагу або дорогому одягу світових брендів, або дешевому одягу низької якості маловідомих іноземних фірм, зокрема Китаю. Ще однією категорією товарів легкої промисловості, що має попит у споживачів, є «секонд-хенд». Так, протягом 2014 року у зоні діяльності лише Чопської митниці Міндоходів у вільний обіг оформлено 1100 тон одягу та інших виробів, що використовувалися [2].

Потенціал розвитку ринку легкої промисловості слід реалізовувати в забезпеченні конкурентоспроможності української продукції (як в частині якості, так і фінансової привабливості продукції).

За результатом аналізу джерел [1,2,3], більшість чинників конкурентоспроможності походять з виробничої сфери (споживчі та техніко-економічні) і лише певна їх частина – з торгівельної. Тобто, конкурентоспроможність продукції напряму залежить від якості проектної розробки виробу та його виготовлення. Саме у виробничій сфері закладається і якість продукції, і її фінансова привабливість. Пропонується до розгляду (рисунок 1) схема оцінки конкурентоспроможності продукції, що може бути задіяна при розробці та впровадженні у виробництво товарів легкої промисловості, зокрема, швейних виробів.

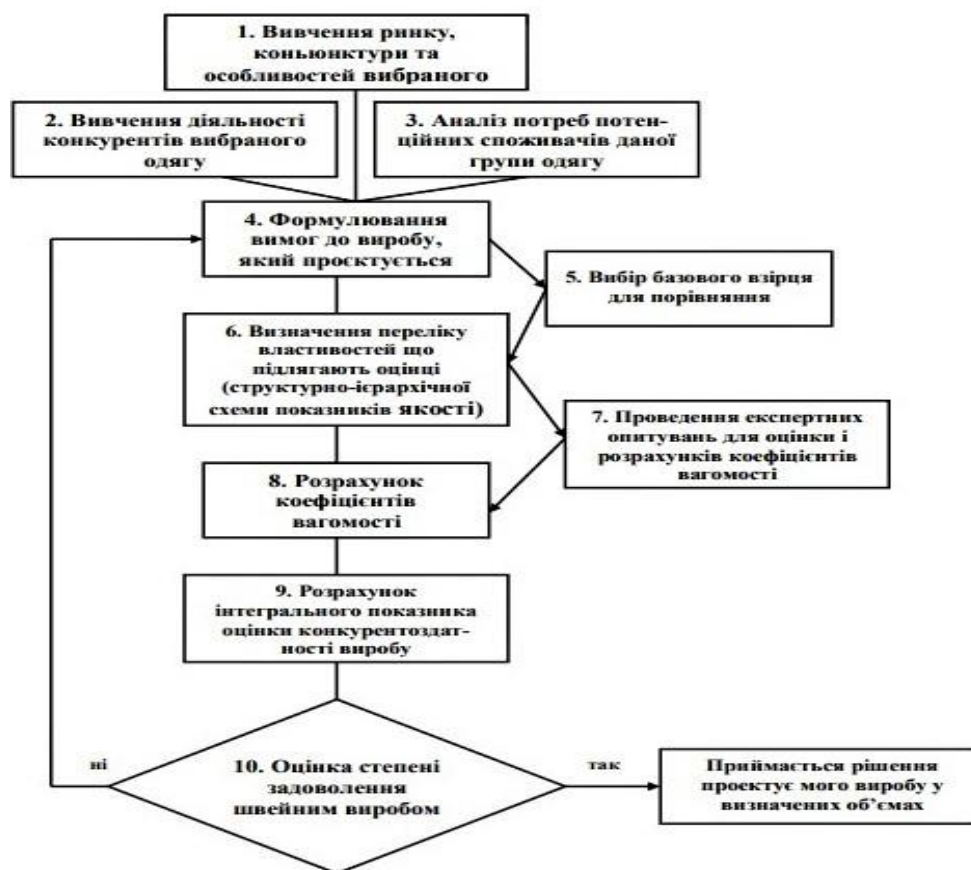


Рисунок 1 - Загальна схема оцінки конкурентоспроможності швейного виробу [4]

Список використаної літератури:

1. Чубинський А. Н., Рокитова А. С. Расчетная методика оценки конкурентоспособности продукции // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2002. – № 4. – С. 19–27.

2. Легка промисловість України: реалії та перспективи розвитку. Експертно-аналітична доповідь/ Колектив авторів під науковою редакцією д.е.н., професора, член-кор. НАПН України І. М. Грищенка. – К.: КНУТД, 2015. – 82 с.

3. https://vuzlit.com/780046/metodi_otsinki_konkurentospromozhnosti_produktsiyi

4. Білей-Рубан Н.В. Методологія розробки конкурентоспроможних швейних виробів: лабораторний практикум для студентів денної та заочної форм навчання другого (магістерського) рівня освітньо-професійної програми «Конструювання та технології швейних виробів» спеціальності 182 Технології легкої промисловості / Н.В. Білей-Рубан - Мукачево : МДУ, 2018.- 44с.

Мельник Людмила Юрїївна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри
обліку і оподаткування,
Уманського національного університету садівництва,
Мельник Віталій Михайлович,
аспірант,
Уманський національний університет садівництва

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Провідні країни світу зайняли активну позицію щодо формування інформаційного суспільства. Вони визначили та сформулювали політику його розвитку, до якої приєднуються країни, що розвиваються. Створено міжнародні організації, метою яких є сприяння побудові інформаційного суспільства, зокрема, Information Society Forum, European survey of the Information Society.

Постіндустріальний тип розвитку передбачає перехід до нових базових принципів становлення, які будуються на максимальній реалізації так званого третинного сектору суспільного виробництва – сфери послуг або сервісу. Теорія постіндустріального суспільства [1], розкривши головні положення економіки та суспільства, стала методологічною основою визначення закономірних кроків цивілізаційного прогресу, чіткої періодизації людської історії як єдності доіндустріального, індустріального та постіндустріального суспільства, як вважав академік А.А. Чухно [2]. Проте на думку японського економіста Й. Масуди [3], термін «інформаційне суспільство» значно краще, ніж «постіндустріальне суспільство», підходить до характеристики суспільних змін, що відбуваються, і в основі яких знаходиться перехід від виробництва матеріальних цінностей до виробництва інформаційних цінностей.

Недостатня дослідженість філософських аспектів, вважає М. Рубанець, що розкривають інформаційне суспільство саме як суспільство, а не просто як опис використання певних технологій, породжує сучасні «вузькі місця» і проблемні зони, пов'язані з усвідомленням впливу спадку теорій постіндустріалізму на сучасне розуміння технологічної компоненти та її місця в суспільному розвитку [4]. Сучасні особливості технологічної компоненти і процесів її створення акцентують нову форму осмислення співвідношення технічного, технологічного та суспільного.

Інформаційне суспільство визначається як суспільство, в якому економічний розвиток, соціальні зміни, якість і уклад життя залежать від знань та способів використання інформації, і прояв якого можна характеризувати такими критеріями [5]:

технологічний – ключовий фактор – інформаційна технологія, яка широко застосовується у всіх сферах діяльності суспільства;

соціальний – інформація виступає як засіб важливого стимулятора змін якості життя, при якому формується та стверджується «інформаційна свідомість» за вільного доступу до інформації;

економічний – інформація є ключовим фактором в економіці в якості ресурсу, товару, джерела доданої вартості та зайнятості;

політичний – вільний доступ до інформації забезпечує політичний процес зростаючою участю і консенсусом між різними класами і соціальними прошарками населення;

культурний – визнання культурної цінності інформації та засобом сприяння утвердженню інформаційних цінностей в інтересах розвитку окремого індивідуума і суспільства в цілому.

Безумовно, що концепція інформаційного суспільства повинна не допускати грубого технологічного детермінізму, а враховувати складність, багатогранність, суперечність впровадження нових технологій в суспільне життя, взаємодію різних факторів суспільного розвитку, серед яких визначну роль грає людський фактор.

Сьогодні вже дійшли розуміння і в Україні, що інформаційне суспільство – це суспільство розвитку. Кожна країна обирає свій шлях його становлення. Це може бути реінжиніринг і розвиток власних програмних систем до максимальної соціальної функціональності (SAP у Швейцарії та ін. країнах ЄС), розвиток програмування та аутсорсингу (Індія, Китай, Росія), соціальна інформатика (Росія).

Отже, розгляд наукових проблем та тенденцій розвитку інформаційного суспільства показав, що в найближчі роки воно для одних країн стане реальністю, а для інших – орієнтиром розвитку. Результатом має стати суспільний уклад, що базується на комплексному, багатосторонньому знанні і невіддільної від нього інформації, яка циркулює у відкритих системах і має синергетичний ефект. Адже дослідження нових форм впливу сучасної науки на розвиток інформаційного суспільства, чим далі, тим інтенсивніше визначатиме прояви і форми суспільних і цивілізаційних трансформацій. Дослідження цих форм, як прояв впливу сучасної постнекласичної науки на суспільний і цивілізаційний розвиток, дозволяє розкрити нові підходи до визначення місця форм виробництва знання, когнітивних практик у становленні інформаційного суспільства.

Список використаної літератури:

1. Bell D. The Coming of Post Industrial Society / Bell D. – N.Y.: Basic Books, 1973.
2. Чухно А.А. Інституційно-інформаційна економіка : підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко; за ред. акад. НАНУ А.А. Чухна. – К.: Знання, 2010. – 687 с.
3. Masuda Y. The Information Society / Masuda Y. – Washington, 1981.
4. Рубанець О.М. Інформаційне суспільство: когнітивний креатив постнекласичних досліджень : Монографія / Рубанець О.М. – К.: Вид. ПАРАПАН, 2006. – 420 с.
5. Некрасов С.И. Роль компьютерной революции в становлении информационной картины мира / С.И. Некрасов, Н.А. Некрасова, К.В. Чупин // Наука и образование: сборник трудов VIII межд. науч. конф. 26 июня – 6 июля 2015 г., г. Берген, Норвегия. – Хмельницкий: ХНУ, 2015. – С. 76-78.

Мельник Людмила Юрїївна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри
обліку і оподаткування,
Уманського національного університету садівництва,
Ніколенко Геннадій Борисович,
аспірант,
Уманський національний університет садівництва

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ»

Взятий Україною у 2014 році курс на децентралізацію, задав нові умови розвитку місцевого самоврядування. Внаслідок трансформаційних процесів системи місцевого самоврядування, утворилися територіальні громади, що володіють не тільки достатніми обсягами фінансових ресурсів, але й є спроможними до саморозвитку та самостійного вирішення питань місцевого значення. Тому вивченні питання конкурентоспроможності територіальних громад набуває особливої актуальності в період активного формування інструментарію їх економічного впливу на процеси соціально-економічного розвитку на їх території.

Одним з основних критеріїв оцінки ефективної діяльності та розвитку територіальних громад є його конкурентоспроможність. У найширшому сенсі її можна визначити як здатність до досягнення власних цілей в умовах протидії конкурентів [1].

Метою дослідження є систематизація існуючих та спроба пошуку уточнення підходів до визначення сутності поняття «конкурентоспроможність територіальних громад».

Теоретичні основи для вивчення конкуренції як економічного явища і управління конкурентоспроможністю були закладені ще представниками класичної політекономії А. Смітом і Д. Рікардо. А. Сміт у своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» визначив конкуренцію як суперництво господарюючих суб'єктів, що підвищують ціни на свою продукцію при скороченні пропозиції і зменшують ціни за її надлишку. А. Сміт розглядав конкуренцію як головну рушійну силу ринку. У його трактуванні це «невидима рука», яка управляє учасниками ринку, переслідуючи свої економічні інтереси. Суперництво продавців і покупців, взаємодія попиту і пропозиції встановлюють рівноважні ціни на продукцію [2].

Конкурентоспроможність об'єднаних територіальних громад у зарубіжній літературі розглядається як одна з найважливіших тем у регіональній і національній економіці. Водночас деякі дослідники, зокрема П. Кругман, ставляться до сучасного «захоплення конкурентоспроможністю» критично, вони вважають, що конкурентоспроможність – «атрибут компаній» [3].

Якщо загалом вести мову про концептуальні основи конкурентоспроможності територіальних громад, то необхідно зазначити, що вона «формується завдяки ефективному використанню та управлінню виробничого, фінансового, науково-технічного, інноваційно-інвестиційного, майнового,

кадрового потенціалу. Таким чином, конкурентоспроможною територіальною громадою є така громада, у якій місцеві джерела наповнення бюджету, інфраструктурні та кадрові ресурси є достатніми для самостійного забезпечення соціально-економічного розвитку як у короткотерміновій, так і в довготерміновій перспективі» [4].

На нашу думку, влучним є визначення Мельник А. [5] конкурентоспроможності самої територіальної громади – здатність її економічної системи забезпечити соціально-економічну оптимальність при якомога меншому залученні зовнішніх ресурсів (зокрема ресурсів державного бюджету), бути стійкою до економічних і соціальних кризових явищ, досягати цілей на основі конкурентних переваг, забезпечувати економічну безпеку. Іншими словами, ознаками такої територіальної громади є: конкурентні переваги, самодостатність, економічна безпека.

Список використаної літератури:

1. Мансурова Н. А., Ключева Е. В. Алгоритм оценки конкурентоспособности продукции. Экономические исследования. 2010. №1. С.12. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/algorithm-otsenki-konkurentosposobnostiproduksii>
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Петрозаводск: Петроком, 1993. 319 с.
3. Krugman P. Making sense of the competitiveness debate. Oxford Review of Economic Policy. 1996. Vol. 12. Pp. 17-25
4. Кльоба С.М. Соціально-економічна сутність критерії конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад // Регіональна економіка. 2018. № 3. С. 36-43. URL: https://re.gov.ua/re201803/re201803_036_KlyobaSM.pdf
5. Мельник А. Підвищення конкурентоспроможності територіальних громад в умовах реалізації нової регіональної політики України // Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2019. № 1. С. 21-36.
6. Співак С., Королюк Т., Мазуренко О. Фактори підвищення конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад. Галицький економічний вісник. 2019. №6 (61). С. 22–29.

Микуланинець Василь Васильович,
здобувач вищої освіти ОНС «Доктор філософії»,
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Мукачівського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СФЕРІ ТУРИЗМУ

Підприємництво є самостійною діяльністю, спрямованою на отримання прибутку та можливістю виникнення господарських ризиків. Головною метою підприємництва в туризмі є розроблення маршрутів, формування туристичних потоків по обраним маршрутам, виробництво туристичних товарів та надання

туристичних послуг, комплектування туристичного продукту відповідно до попиту споживачів з метою отримання прибутку.

Підприємницька діяльність в туристичній сфері реалізується на основі взаємовідносин між юридичними та фізичними особами, які забезпечують створення туристичного продукту, надання туристичних послуг або здійснення посередницької діяльності стосовно їх реалізації, з одного боку, та громадян для яких здійснюється туристична діяльність - з іншого.

До основних суб'єктів підприємницької діяльності у сфері туризмі належать: туроператори, турагенти та дилери. Обов'язковим для всіх суб'єктів туристичного підприємництва є отримання ліцензії на відповідний вид діяльності.

Підприємницькі структури, що забезпечують надання послуг по тимчасовому розміщенню, харчуванню, перевезенню, екскурсійному обслуговуванню, відпочинку, рекреації тощо, утворюють туристичну інфраструктуру, яка об'єднує юридичні та фізичні особи різних сфер діяльності.

Особливість підприємництва в сфері туризму зумовлена специфікою споживання туристичних послуг окремо та в складі турпродукту.

Першою особливістю є необхідність прибуття туриста в місце надання туристичної послуги для її отримання. Переважно споживання туристичної послуги, що входить до турпродукту, здійснюється в туристичній дестинації, у якій дана послуга надається.

Другою особливістю є специфічний інколи культово-інтелектуальний характер ринкового середовища туристичного бізнесу, крім того туристичний ринок охоплює і торгівлю різними товарами культурної, історичної, національної, соціологічної та іншої специфіки місця відвідування туриста.

Третьою особливістю є укладання договору купівлі-продажу конкретного туру. Згідно з договором туроператор або турагент зобов'язаний забезпечити надання замовлених туристом туристичних послуг за узгодженою платою. В договорі обумовлені строки надання туристичних послуг, їх види, загальна вартість туристичного продукту, межі відповідальності та інші умови.

Четвертою особливістю є наявність зовнішніх ефектів (екстерналій) для туристичного ринку. Сутність цих ефектів полягає в створенні зовнішніх вигод для туристичного бізнесу через виробництво, формування, реалізацію та споживання туристичних послуг. Проте зовнішні ефекти, що виникають в результаті туристичної діяльності, можуть носити позитивний та негативний характер. До позитивних ефектів належать доходи суб'єктів не туристичного підприємства, що пов'язано із збільшенням обсягів реалізованих товарів та послуг, які не є частиною туристичного продукту; розвиток інфраструктурного забезпечення дестинації; скорочення безробіття через збільшення кількості робочих місць; підвищення державних надходжень за рахунок отримання податків та мита від туристичної діяльності. Негативним впливом від туристичного бізнесу може бути забруднення навколишнього середовища та погіршення екології в цілому.

Найважливішою особливістю підприємства в туристичній сфері є неможливість накопичення та зберігання багатьох складових туристичного продукту для наступного споживання. Прикладом може бути непродане місце в

готелі, каюті на круїзному кораблі, автобусі, тощо. Якщо не відбулася реалізація цієї послуги, це означає, що вона втрачена для потенційного споживача. Саме тому застосовуються знижки та інші акції, наприклад - гарячі тури, з метою реалізації послуги в найкоротші терміни.

Туристична діяльність характеризується єдністю виробництва та споживання послуг, саме тому туристичний бізнес є системою поєднаних в часі та просторі виробництва і споживання послуг, спрямованих на задоволення потреб туристів. В свою чергу підприємництво в туризмі являється сукупністю різних видів діяльності, націлених на задоволення комплексу потреб туристів та забезпечення отримання прибутку підприємцем. Загалом підприємництво забезпечує відновлення і розвиток економіки туризму, створення інноваційного середовища, та відкриває шлях до перетворень, саме тому стає рушійною силою розвитку не тільки туризму, а й економіки всієї країни.

Список використаної літератури:

1. Білозубенко В. С., Корнєєв М. В., Горб К. М. Розвиток туристичної інфраструктури країни в умовах глобалізації туризму. Ефективна економіка. 2018. № 10. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6579> (дата звернення: 18.09.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2018.10.7

2. Богдан Н.М., Кравець О.М., Соколенко А.С. Управління інвестиційним забезпеченням розвитку підприємств туристського та готельного бізнесу на регіональному рівні. Бізнес Інформ. 2020. № 5. С. 161–168.

3. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу К.: Центр учбової літератури, 2007. - 224 с.

Мисла Домінік Анатолійович,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Манайло Олександра Едуардівна,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Науковий керівник: д.е.н., професор
кафедри обліку і оподаткування та маркетингу **Ліба Н.С.**,
Мукачівського державного університету

СУТНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В умовах ринкової економіки особливо актуальним є те, щоб система управління підприємством не допускала виникнення кризових ситуацій, які здатні погіршити результати господарської діяльності чи довести підприємство до банкрутства. Запобігання банкрутству, забезпечення стабільності чи зростання - найважливіші проте досить складні у практичному втіленні на підприємстві

завдання. Система заходів, покликаним якої є вирішення вищезазначених завдань в загальному названа антикризовим управлінням.

Для сучасного трактування управління підприємством в умовах кризи (антикризове управління, антикризовий менеджмент) характерна різноманітність, багатоаспектність та багатозначність (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «антикризове управління» різними науковцями

Автор	Антикризове управління – це
Бланк І.А. [3]	постійно діючий процес виявлення ознак кризових явищ та реалізацію генерального плану недопущення поширення кризових явищ й стагнації розвитку підприємства, який здійснюється протягом усього періоду його функціонування
Дж. Кейнс [3]	система заходів з боку держави, спрямованих на забезпечення відновлення і стабілізацію розвитку економічної систем
Лігоненко Л.О. [4]	спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства
Ситник Л.С. [3]	система заходів з відновлення платоспроможності підприємства
Терещенко О.О. [5]	застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дають змогу забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками профілактики та нейтралізації фінансової кризи.
Довгань Д. А. [2]	ефективний менеджмент, який дає можливість вивести підприємство з кризи, сукупність заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства і здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення
Шпачук В. В. [6]	вважає, що антикризове управління – управлінська система, заснована на стратегічних засадах і спрямована на підтримання стійкого, стабільного стану будь-якої соціально-економічної системи протягом усього періоду її функціонування, що має комплексний характер, здатна швидко адаптуватися та змінюватись залежно від зовнішніх умов, оточуючого середовища
Бурий С. А., Мацеха Д. С. [1]	зазначають, що антикризове управління – це система постійних системних дій менеджерів, спрямованих на всі елементи організації з метою швидкого і вчасного реагування на можливі зовнішні та внутрішні загрози при ефективному функціонуванні чи розвитку організації

Одні вчені під ним розуміють управління підприємством в умовах загальної кризи економіки, другі - управління підприємством, що потрапило в кризову ситуацію внаслідок незадовільного менеджменту, треті - управління підприємством на порозі банкрутства, четверті - у період банкрутства.

Наслідком різноманітності трактувань одного і того економічного терміну в першу чергу є складність реалізації антикризового управління на підприємстві та двозначності теоретичних принципів.

Найчастіше антикризове управління розглядається як певна система, спрямована на усунення перешкод, які частіше за все виникають у зовнішньому середовищі. Однак в останній час в економічній літературі з'явилися роботи, у яких досліджуються кризи розвитку підприємств і розвивається сучасна концепція антикризового управління на підприємстві, згідно з якою періодичне настання кризи на підприємстві розглядається як закономірний процес, пов'язаний з циклічними потребами модернізації та реструктуризації підприємства, і вже потім – з несприятливим впливом зовнішнього середовища.

У зв'язку з цим виникає необхідність формування на підприємстві системи антикризового управління, яка повинна забезпечувати постійний моніторинг кризових явищ, здійснювати планування, організацію та реалізацію антикризових заходів з метою збереження початкових позитивних характеристик підприємства, а також відновлення його ефективного функціонування.

Отже, на підставі аналізу наукових праць щодо розкриття сутності поняття «антикризове управління» визначено, що антикризове управління підприємством являє собою систему заходів, спрямованих не лише на попередження виникнення кризової ситуації, а й на адаптацію системи управління підприємства до умов зовнішнього середовища за допомогою специфічних методів, способів та прийомів для забезпечення стабільного його функціонування та недопущення банкрутства.

Список використаної літератури:

1. Бурий С. А. Антикризове управління та управлінські рішення – проблеми підприємств малого бізнесу [Текст] : монографія / С. А. Бурий, Д. С. Мацеха. – Хмельницький: ТОВ «Тріада-М», 2006. – 93 с.
2. Довгань Д. А. Антикризове управління як спосіб запобігання та упередження неплатоспроможності корпорації [Текст] / Д. А. Довгань // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 3. – С. 152-156.
3. Єпіфанова І. Ю., Оранська Н. О. Сутність антикризового управління підприємства. Економіка і суспільство. 2016. Вип. 2. С. 265-269.
4. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством : [підручник] / Л.О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2005. – 824 с.
5. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 560 с.
6. Шпачук В. В. Сутність терміну «Антикризове управління» [Електронний ресурс] / В. В. Шпачук // Збірник наукових праць серія «Управління». – 2011. – Вип. 1. – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Nvamu_uprav1/2011_1/27.pdf.

Мінчак Нінель Джемалівна,
к.е.н., викладач вищої категорії,
Дрогобицького фахового коледжу нафти і газу

РОЗВИТОК І ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ, ЯК СКЛADOVA ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Розвиток і використання персоналу є складовими процесу управління. Згідно з класичним підходом до цього питання і відповідно до кібернетичних принципів під управлінням розуміють процес підтримки системи в визначених параметрах, тобто забезпечення такого її стійкого стану, за якого вона здатна оптимальним чином виконувати функції, які характерні саме для тієї предметної галузі, в межах якої вона існує. Процес управління здійснюється шляхом постійного аналізу інформації про фактичні значення параметрів, що характеризують поточний стан системи, і прийняття на цій підставі рішень щодо впливу на систему.

Таким чином, управління є похідним або наслідком, реакцією на певну ситуацію, інформацію щодо якої ми отримали. Оскільки використанню і розвитку персоналу підприємства передують процеси його формування, розподілу, адаптації до реалізації в певних організаційно-економічних умовах, організація яких передбачає певний порядок і послідовність, можемо стверджувати, що досягнення високої ефективності використання і розвиток персоналу підприємства є результатом ефективності функціонування системи управління ним, яка передбачає управління процесами формування, організації, мотивації до певної реалізації та розвитку. Враховуючи те, що в економічній літературі під механізмом розуміють сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, здійснення певних дій для досягнення мети; внутрішній устрій системи будь-чого [1], приходимо до висновку, що ефективність використання персоналу підприємства та його розвиток залежить від механізму управління ним. Отже, під механізмом управління розвитком і використанням персоналу підприємства слід розуміти сукупність процесів, прийомів, методів, підходів спрямованих на досягнення ефективності його використання та розвиток.

Виходячи з того, що на механізм управління розвитком і використанням персоналу одночасно впливають чинники макро- і мікросередовища, можна стверджувати, що дослідження функцій суб'єктів управління персоналом дозволить відтворити механізм управління ним. Аналіз законодавства України засвідчує, що на макрорівні управління розвитком і використанням персоналу здійснюють виконавчі органи державної влади, яке полягає в: плануванні і формуванні кількісних і якісних характеристик персоналу; стимулюванні ефективного розподілу персоналу між підприємствами шляхом розвитку співробітництва між закладами освіти та підприємствами, підприємствами та Державною службою зайнятості для більш ефективного розвитку і використання персоналу між територіальними одиницями і підприємствами різних галузей; проведенні контролю за відтворенням персоналу шляхом аудиту підприємств щодо оплати праці в розмірі не меншому, ніж затверджений Законом України про

державний бюджет мінімальний рівень, щодо дотримання обов'язкового державного страхування від тимчасової втрати працездатності, нещасних випадків на виробництві, шляхом обліку чисельності і структури населення за ступенем працездатності; фінансування розвитку освіти, науки, культури, мистецтва з метою забезпечення всебічного розвитку як трудових, так і особистісних характеристик працюючих [2].

Сьогодні функції управління розвитком і використанням персоналу підприємства на мікрорівні виконують працівники відділу по роботі з персоналом, керівники структурних підрозділів на чолі з керівником підприємства. Як зазначають зарубіжні фахівці, для успішного формування персоналу підприємства і його утримання, повинні бути задіяні не лише фахівці служби управління персоналом, але й лінійні менеджери кожного підрозділу підприємства. У процесі відбору персоналу лінійні менеджери відіграють провідну роль, оскільки одним з критеріїв ефективності праці управлінців може бути якість сформованого колективу. За період існування відділів по роботі з персоналом спостерігається переорієнтація їх функцій: від пошуку і підбору персоналу до планування потреби в ньому, формування, розвиток і використання економічно обґрунтованої його величини і якості, планування напрямів його розвитку, розробка заходів щодо утримання ключових працівників, оцінка і моніторинг ефективності використання, розробка, впровадження і контроль за дієвістю системи мотивації, за дотриманням Правил внутрішнього трудового розпорядку, дотриманням корпоративної культури підприємства, трудової дисципліни, дотриманням норм колективного договору; галузевих угод і угод конфедерації роботодавців України; організація розвитку людських ресурсів шляхом підвищення рівня освіти, науки, культури, мистецтва; підтримка процесів відтворення людських ресурсів; стимулювання ефективного розподілу людських ресурсів між регіонами і підприємствами [3].

В умовах ринкової економіки управління розвитком і використанням персоналу, повинно набувати системності і завершеності на основі комплексного рішення кадрових проблем, впровадження нових і удосконалення існуючих форм і методів кадрової роботи. Комплексний підхід до управління розвитком і використанням персоналу передбачає урахування організаційно-економічних, соціально-психологічних, правових, технічних, педагогічних та інших аспектів у їхній сукупності і взаємозв'язку при визначальній ролі соціально-економічних факторів [2]. Системний підхід до розвитку і використання персоналу передбачає урахування взаємозв'язків окремих аспектів управління кадрами і полягає у розробці кінцевих цілей, визначенні шляхів їх досягнення, створенні відповідного механізму управління, що забезпечує комплексне планування, організацію і стимулювання системи роботи з персоналом. З огляду на зазначене, доцільно розглянути систему управління персоналом підприємства, що є підсистемою цілісної системи управління підприємством.

Отже, система управління персоналом підприємства - це комплекс цілей, задач і основних напрямів діяльності, кадрової політики підприємства, а також різних видів, методів і відповідного механізму управління, спрямованих на підвищення продуктивності праці і якості роботи персоналу [3]. У даному

контексті важливого значення набувають управлінські цілі, яких має досягти згадана підсистема. Такими цілями функціонування підсистеми управління розвитком і використанням персоналу підприємства, в межах системи управління персоналом підприємства, на наш погляд, повинно бути: підвищення конкурентоспроможності підприємства; підвищення ефективності діяльності підприємства, зокрема досягнення максимального прибутку; забезпечення високої соціальної ефективності функціонування трудового колективу; формування позитивного іміджу підприємства на ринку праці, товарів, робіт і послуг; формування якісно нової системи мотивації персоналу; підвищення зацікавленості персоналу в кінцевому результаті своєї праці. Дотримання вище наведених цілей функціонування персоналу, їх реалізація дадуть можливість розвитку не тільки персоналу, а всього підприємства в цілому.

Список використаної літератури:

1. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера під редакцією Дяківа Р.С. – Міжнародна економічна фундація. – 2000. – 704 с.
2. Ільїн Л.М. Трудовий потенціал України та ефективність його використання / Автореф.дис.канд.екон.наук/ Державна академія статистики, обліку та аудиту Державного комітету статистики України. – Київ, 2006. – 20 с.
3. Комарова В. Основні принципи і методи ефективного управління персоналом /В.Комаров // Ефективність державного управління. Збірник наукових праць. – 2010. – Вип.24. – С.188-195.

Нестерова Світлана Василівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та фінансів,

Пристаєя Віктор Вікторович,

здобувач вищої освіти ОНС «Доктор філософії»,

спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,

Мукачівського державного університету

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КПЕ НА ВИРОБНИТВІ

Одним з найпоширеніших методів управління підприємством є метод контролю процесів на основі ключових показників ефективності (КПЕ). Суть підходу полягає в тому, щоб знайти та впровадити систему вимірювання ефективності для кожного процесу на виробництві, чи в суміжних до виробництва сферах.

При цьому слід брати до уваги, що КПЕ повинен бути простим, зрозумілим та прозорим для того, хто є відповідальними за його досягнення. Це може бути працівник або функція. Оскільки поширеною є практика, що за результатами моніторингу КПЕ здійснюється фінансова мотивація працівників, їх відбір має бути ретельно обґрунтований, а самі КПЕ повинні відповідати вимозі прозорості та досяжності, що є критичним для ефективного функціонування системи.

Чи не найкраще вимоги до КПЕ описує методика SMART [1], за якою відібрані показники повинні бути конкретними (Specific), вимірними (Measurable), досяжними, але агресивними (Achievable/Aggressive) значущими/важливими (Reasonable/Relevant) та конкретизованими (обмеженими) у часі (Time bounded). Іншими словами, підприємство повинно визначити кількісний чи атрибутивний КПЕ для процесу, визначити межі та одиниці виміру, очікуваний та допустимий рівень метрики

За цими вимогами будь-яке підприємство може вибудувати власну систему збалансованих релевантних критеріїв, за допомогою яких можна відслідковувати ефективність процесів, вчасно реагувати на загрози відхилення від очікуваних значень, координувати взаємодію між різними процесами. Кінцевою метою побудови системи вимірювання ефективності роботи бізнесу є отримання прибутку, тому вся система показників ефективності в тій чи іншій мірі повинна бути орієнтована або на збереження планованих показників прибутковості.

Загалом, така система повинна базуватись на ієрархії ланцюжка створення вартості [2], і враховувати запити щодо оцінки ефективності основних та допоміжних видів діяльності. Як відомо, за М. Портером, до основних видів діяльності відносять внутрішню логістику, виробничий процес, зовнішню логістику, маркетинг та продажу, сервісне обслуговування. До допоміжних видів діяльності відносять постачання, технологічний розвиток, управління персоналом та інфраструктуру. Кожна з цих складових потребує власного набору релевантних КПЕ.

В рамках публікації обмежимося описом показників, які характеризують ефективну роботу процесів безпосереднього виробництва продукції, і які є відносно інноваційними для вітчизняних підприємств. Зазвичай, одним з базових виробничих показників, є показник виконання виробничого плану працівниками підприємства. Пропонуємо його доповнити наступними метриками.

Важливим показником вимірювання ефективності роботи виробництва може бути також швидкість зміни типу продукту, що виробляється на виробничій лінії на інший тип продукту (Changeover speed). Вимірюється цей показник в одиницях часу, його значення залежить від різниці між «старим» та «новим» продуктами на виробничій лінії, складності продуктів, вимог щодо системи контролю якості, можливих ризиків, що можуть виникнути при переході. Очікуваний та допустимий рівень показника визначається індивідуально для пари продуктів. Цей КПЕ безпосередньо впливає на показник виконання плану. Альтернативою впровадження даного показника є визначення середнього часу на перехід, та його інтеграція у розмір виробничого плану.

Виконання плану залежить від якості прямої праці, тому слід відзначити показники DLE (Direct Labor Efficiency) - ефективність роботи прямих працівників та DLU (Direct Labor Utilization) - ефективність використання прямих працівників. Принципова різниця між показниками полягає в тому, що DLE вимірює, з якою ефективністю працюють працівники, які знаходяться на виробничих лініях, а DLU – яка ефективність роботи всіх наявних працівників – в тому числі тих, які знаходяться на вимушений простоях, відпустках та ін. Показники вимірюються у

відсотках відносно очікуваної ефективності, та впливають на збільшення чи зменшення витрат виробництва.

UPH\UPPH – (Units Per Person\Units Per Person Per Hour) – кількість одиниць виготовленої продукції на людину з виробничої лінії за годину роботи. Цей показник вимірюється в одиницях виготовленої продукції, та характеризує ефективність роботи виробничої лінії. Показник UPPH не є показником оцінки ефективності роботи працівників, але є показником ефективності процесу. Завдання інженерної команди підприємства, докладати всіх зусиль для покращення цього КПЕ за рахунок оптимізації та балансування процесу, автоматизації процесу, зменшення/усунення непродуктивних підпроцесів за методиками Lean, Six Sigma та ін.

Підходи до використання означених методик будуть нами розглянуті у подальших дослідженнях. Особливість використання систем КПЕ якраз і полягає у тому, що набір показників може доповнюватись, актуалізуватись та гнучко змінюватись на вимогу виробництва.

Список використаної літератури:

1. Башинська І.О. SMART-підхід до визначення цілей смартизації промислового підприємства/ І.О. Башинська// Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. Том 30 (69).-2019. - № 5. – С.41-46.
2. Крикавський Є.В. Ланцюг вартості Портера (конструкція, деконструкція, реконструкція) та управління за цінностями/ Є.В. Крикавський, З. Патора-Висоцька// Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2015. - № 2. - С.121-133.

Нодь Ірина Адальбертівна,
здобувач вищої освіти ОНС «Доктор філософії»,
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Максименко Діана Вікторівна,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ЗАХОДІВ У ГРОМАДАХ

В умовах децентралізації органи місцевого самоврядування отримують все більше повноважень та ресурсів для ефективного управління у всіх сферах суспільного життя. Тому сфера енергоефективності в силу вищезазначеного має стати однією із пріоритетних для реформування.

Енергоефективність означає раціональне використання енергетичних ресурсів, досягнення економічно доцільної ефективності використання існуючих паливно-енергетичних ресурсів при дійсному рівні розвитку техніки та технології та дотриманні вимог до навколишнього середовища.

Для населення – це значне скорочення комунальних витрат, для країни – економія ресурсів, підвищення продуктивності промисловості і конкурентоспроможності, для екології – обмеження викидів парникових газів в

атмосферу, для енергетичних компаній – зниження витрат на паливо і необґрунтованих витрат на будівництво.

Основою для впровадження енергоефективності в муніципальних будівлях має стати інвентаризація та створення відповідної бази даних принаймні з базовими технічними та енергетичними параметрами. На основі цієї бази даних будівлі мають бути пріоритезовані та розроблені відповідні плани заходів і програми щодо їх реновації, представникам ОМС бажано пройти навчання щодо запровадження енергоменеджменту в громадах. Розробка та проведення тренінгів і популяризація енергоефективності та наявних інструментів реалізації проектів серед органів влади та місцевого самоврядування відбуватиметься в тому числі у кооперації держави з міжнародними донорами [1].

На етапі відновлення економіки 2023-2025 роки в плані ставиться завдання запровадження та забезпечення постійного вдосконалення системи енергетичного менеджменту на державному і муніципальному рівні, а також на підприємствах, зокрема відповідно до вимог стандартів та міжнародних угод. А, саме, підвищення енергоефективності в секторі будівель на 13% (шляхом відбудови зруйнованих будівель до рівня NZEB та термомодернізації найбільш енерговитратних будівель) [1].

Енергоефективність є одним з ключових напрямів співпраці України та Міжнародного енергетичного агентства. Україна та Міжнародне енергетичне агентство (МЕА) підписали Спільну декларацію про асоціацію, яка має на меті тіснішу співпрацю у сфері енергетичної безпеки. Україна та Міжнародне енергетичне агентство також працюватимуть у питаннях підвищення рівня енергоефективності, прискорення енергетичного переходу, розвитку сфери виробництва водню та біометану [2].

Список використаної літератури:

1. Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/news/15441> (дата звернення 14.10.2022р.).

2. Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/news/enerhoefektyvnist-odyn-z-kliuchovykh-napriamiv-spivpratsi-ukrainy-ta-mizhnarodnoho-enerhetychnoho-ahentstva> (дата звернення 18.10.2022р.).

Пантюк Юрій Миколайович,
аспірант кафедри математики та економіки,
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Перехід до кожного нового технологічного укладу здійснюється на базі наявної інфраструктури шляхом її розширення та перетворення, внаслідок чого долаються існуючі інфраструктурні обмеження, та створюється принципово нова інфраструктура, яка враховує наукові та технологічні досягнення і відповідає цілям та потребам ефективного функціонування економіки. Глобальні науково-технологічні тренди останніх десятиліть суттєво посилили роль транспортних систем у соціально-економічному розвитку держав, тому орієнтованість на ефективні транспортні системи стає одним із визначальних факторів розвитку інфраструктури конкурентних товарних ринків.

Транспортна інфраструктура, історично формувалася та розвивалася у тісному взаємозв'язку з досягненнями науково-технічного прогресу, а з іншого, - розглядалася потужним фактором економічного та просторового розвитку територій, інтеграції господарського простору, підвищення динамізму розміщення продуктивних сил та інтенсифікації виробництва. Глобальні науково-технологічні тренди останніх десятиліть суттєво посилили роль транспорту в соціально-економічному розвитку держав, тому орієнтованість на ефективні транспортні системи стає одним із визначальних факторів розвитку інфраструктури конкурентних товарних ринків [1, с. 87].

Аналізуючи світові тенденції зміни транспортних систем, можна побачити їхній інтенсивний розвиток упродовж останніх десятиліть, що пов'язано як з досягненнями науково-технічного прогресу, появою передової техніки та технологій, так і зі зміною транспортності світового господарства, необхідністю вирішення транспортних проблем, підвищенням вимог до якості, комфорту та безпеки транспортних послуг. Серед основних змін, що відбулися в транспортному комплексі, можна виокремити наступні:

- розвиток мультимодальних та інтермодальних систем перевезення вантажів;
- формування транспортно-логістичних структур, що включають різноманітні термінали, транспортно-складські комплекси, розподільчі центри тощо;
- формування та розвиток інтелектуальних транспортних систем з використанням новітніх інформаційно-управлінських технологій;
- розвиток швидкісного та високошвидкісного сполучення (у тому числі залізничного, автомагістралей з удосконаленим покриттям);
- поява інноваційних транспортних засобів (наприклад, високопродуктивних інноваційних вантажних вагонів, швидкохідних суден, електромобілів тощо).

Для сучасного етапу розвитку транспортних систем характерний ряд особливостей, які визначають перспективні напрями їхнього розвитку. Поряд із різного роду політичними, соціальними, природно-географічними, економічними, науково-технічними факторами, що мають величезний вплив на тенденції розвитку транспортних систем, на тепер визначальними факторами стають глобальні тренди економіки майбутнього, що формують нові виклики та можливості та фактично змінюють форму існування світу трансформуючи його в іншу реальність.

При дослідженні перспектив транспортного комплексу країни необхідно враховувати стан і перспективи розвитку економіки, а також кращу світову практику розвитку транспортно-логістичних систем: Світовий досвід показує, що динамічне зростання економіки приводить до значного зростання обсягів, руху товару і, відповідно, вантажних потоків, як внутрішніх, і міжнародних, зокрема транзитних. Але в умовах недостатньої розвиненості транспортно-логістичної інфраструктури продуктивність та ефективність функціонування транспортного комплексу країни знижується [3, с. 186].

Перехід до інноваційного етапу розвитку економіки, інтенсивне формування ринку транспортних послуг, створення конкурентного середовища у сфері вантажо- та товароруху при одночасному посиленні інтеграційних тенденцій у світовій економіці вимагають пошуку адекватного механізму забезпечення ефективного функціонування транспортного комплексу, у якому транспортна логістика розглядається, як найбільш ефективна, ринково-орієнтована, науково-прикладна методологія планування, організації та управління товароматеріальними, транспортними та супутніми потоками з найменшими витратами та максимальним синергетичним ефектом у всьому логістичному ланцюзі від виробника до кінцевого споживача товарів та послуг [2, с. 149].

Впровадження логістичного підходу у реалізації транспортної стратегії держави прискорить переміщення товароматеріальних потоків, розвиток контейнерних перевезень вантажів в інтермодальному сполученні, забезпечить транспортно-логістичний сервіс на рівні міжнародних стандартів, дозволить значно скоротити усі види запасів продукції у виробництві, оборотних засобів і маси вантажів, що перебувають у дорозі, знизити в середньому на 30-40% витрати в дистриб'юції, пов'язані з переміщенням товароматеріальних потоків від місць виробництва до споживання, забезпечить найбільш повне задоволення споживачів товарами та послугами.

Список використаної літератури:

1. Григорак М.Ю. Стратегія макросегментування ринку логістичних послуг в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки.. 2017. Випуск 18. С. 83-89.
2. Гринкевич С. С., Сірик З. О., Пилипів Н. І. Сучасні особливості розвитку логістичної системи залізничних перевезень. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2021. Том 6. № 3. С. 146 – 151.
3. Іванова І., Тетяна Боровик Т., Руденко А., Залозна Т. Ринок логістичних послуг України: сучасний стан, проблеми, перспективи. Галицький економічний вісник. №6 (67). 2020. С. 185-192.

Попович Олеся Петрівна,
асистент кафедри менеджменту,
управління економічними процесами та туризму,
Мукачівського державного університету

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОЇ СФЕРИ

Сьогодні загроза продовольчої кризи загострила серйозну ситуацію в агропромисловому секторі. Серед найбільш значущих факторів і загроз продовольчої кризи можна вважати нестабільну ситуацію в країні, нерегульованість валютного ринку, значне підвищення цін на продукти харчування та комунальні послуги. Вирішення цих проблем, є першочерговими кроками до підвищення рівня життя населення та продовольчої безпеки. Неможливість задовольняти потреби більшої частини населення країни в раціональному харчуванні визначається за рахунок наступних факторів: великий рівень диференціації доходів, низький рівень мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму, які розраховані тільки на мінімальне фізіологічне задоволення харчуванням без задоволення соціальних потреб. Низька платоспроможність населення негативно впливає на розвиток виробництва.

Проблема продовольчої безпеки також полягає в тому, що багато вітчизняних продуктів харчування виробляються з імпоротної сировини. Експерти вже бачать загрозу продовольчої кризи. [2] Фактичні обсяги імпорту часто приховуються, «сірий» імпорт не враховується, тому важко визначити об'єктивну ситуацію із загрозою кризи. Якщо ми ретельно проаналізуємо всі загрози продовольчої безпеки, то зрозуміло, що єдиний захист від них – збільшення власного виробництва. Але головна загроза продовольчої безпеки полягає в тому, що населення не має стимулів займатися сільським господарством. Значною мірою вирішення проблем загрози продовольчої кризи залежить від потенціалу агропромислового сектору [1].

У науковій економічній літературі та політичному середовищі протягом останніх років безперервно ведеться дискусія щодо вибору найбільш ефективної моделі соціально-економічного розвитку. Найбільш популярними об'єктами таких дискусій є американська і скандинавська (шведська) моделі розвитку. Вченими та практиками досліджуються головні феномени цих моделей соціально-економічного розвитку, фактори їх ефективності та проблеми, що призводять до формування кризових явищ у системі національного господарства. Зокрема, теза про те, що здатність країн зменшувати рівень недоїдання в умовах зміни клімату значною мірою залежить від валового внутрішнього продукту та траєкторій економічного зростання [3].

Список використаної літератури:

1. Ніконенко О. А. Теоретичні засади формування продовольчої безпеки країни. Економіка та держава. 2022. № 5. С. 121-125.

2. Татаренко Н. О. Економічний вимір глобальних трендів міжнародних відносин. Глобальні тренди міжнародних відносин: Монографія. К.: Вадекс, 2020. 524 с.

3. Прунцева Г. О. Нанотехнології як фактор підвищення рівня виробництва продовольчої продукції у контексті забезпечення продовольчої безпеки країни. Регіональна економіка. 2018. № 3. С. 88-96.

Проскура Володимир Федорович,
д.е.н., професор, професор кафедри менеджменту,
управління економічними процесами туризму,
Діус В.В.,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 073 «Менеджмент»,
Мукачівського державного університету

ГАЛУЗЕВІ МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА

При вирішенні завдань стратегічного планування для аналізу зовнішнього оточення фірми (макросередовища), як відомо, найчастіше застосовуються метод PESTLE-аналізу (PEST або STEP), та SWOT-аналіз.

Проте, вони недостатньо враховують галузеву специфіку, у якій може функціонувати підприємство. Тому, при формуванні інформаційно-аналітичного забезпечення обґрунтування стратегічного плану підприємства щодо зовнішнього і внутрішнього середовища компаній зі специфічними технологіями, доцільно застосовувати «галузеві методи».

Найбільшого поширення серед цих методів отримав «метод аналізу галузевого оточення». Враховуючи, що галузь є сукупністю підприємств, які випускають однорідну продукцію і безпосередньо конкурують між собою, особливостями даного підходу є:

- а) до складу галузі включаються підприємства, які випускають однорідний продукт чи надають однорідні послуги;
- б) до складу галузі включаються конкуруючі між собою підприємства;
- в) до складу галузі включаються постачальники та споживачі всіх базових підприємств.

Даний метод особливо ефективний для підприємств конкретних галузей промисловості, оскільки побудова стратегічного планування та його інформаційно-аналітичне забезпечення орієнтуються на ті показники економічного та соціального розвитку, які досягнуті передовими підприємствами галузі.

Останнім часом широкого застосування набув «метод аналізу домінантних галузевих показників». Домінантні галузеві характеристики – це сукупність показників, що дають загальне уявлення про галузь, ці показники свідчать про її

привабливість для організацій, що знову входять і вже працюють. Відповідно до даних домінантних галузевих характеристик, які зазвичай подаються у вигляді таблиці, робиться попередній висновок про галузеву привабливість та обмеження роботи в галузі. Якщо виявляється, що галузева приналежність організації з якимось параметрам не приваблива, то визначаються способи зміни галузевої спеціалізації, розраховуються додаткові витрати, пов'язані з роботою низько привабливої галузі.

Проведення аналізу домінантних характеристик дозволяє компаніям, що швидко розвиваються, орієнтуватися на динаміку зростання показників провідних вітчизняних та іноземних компаній галузі.

Ще одним важливим інструментом інформаційно-аналітичного забезпечення для побудови стратегічного плану підприємства у високотехнологічній галузі є «метод аналізу моделі конкурентних сил у галузі» [5]. У цьому випадку модель включає п'ять факторів (модель п'яти сил Портера), які впливають на конкуренцію між галузевими підприємствами. До цих факторів відносяться: економічна сила постачальників, що входять в галузь компанії, конкурентний статус товарів-замінників, економічна сила споживачів і інтенсивність безпосередньої конкуренції.

При проведенні аналізу внутрішнього середовища організації інструментарій аналітичного забезпечення стратегічного планування повинен включати методики, що враховують специфіку, характерну для високотехнологічних організацій. Деякі автори пропонують формувати аналітичне забезпечення планування лише залежно від структури організації. Ми приєднуємося до думки тих авторів, які вважають, що внутрішнє середовище фірми складається із шести блоків: 1) блок управління маркетингом; 2) блок НДДКР та інновацій; 3) блок управління операціями; 4) фінансовий блок; 5) блок організації управління; 6) блок керування персоналом. Звичайно, структура підприємства не є універсальною сама по собі. Тому аналітичне забезпечення аналізу внутрішнього середовища формується також і в залежності від стратегії та структури підприємства.

Зазначимо, що найважливіше завдання аналізу внутрішнього середовища – виявлення сильних і слабких сторін фірми.

Сильна сторона: елемент внутрішнього середовища фірми, який дозволяє досягти конкурентної переваги над ринком (наприклад, збільшення частки ринку з окремих видів послуг чи підвищення рентабельності продажів). Слабка сторона – елемент внутрішнього середовища, який не дозволяє досягти конкурентної переваги на ринку та скористатися потенційними можливостями зовнішнього середовища, що призводить до отримання збитків.

Серед варіантів проведення аналізу внутрішнього середовища як методу інформаційно-аналітичного забезпечення, слід зазначити «аналіз інноваційного потенціалу», який спрямований на виявлення рівня впровадження нових продуктів та послуг у діяльність фірми. Під інноваційним потенціалом фірми потрібно розуміти весь обсяг наявних можливостей та ресурсів, які можуть бути застосовані для реалізації на практиці конкурентної переваги фірми. Тільки ті ресурси утворюють стратегічний потенціал, які можуть бути піддані змінам при втіленні

цілей стратегічного планування, забезпечуючи цим конкурентні переваги на ринку. Аналіз інноваційного потенціалу включає в себе характеристику інноваційної діяльності фірми: ступінь досконалості системи ініціації нововведень та проектної бази інновацій, кількість дослідницьких робіт, кількість впроваджених досліджень, загальна кількість напрямків дослідницьких робіт.

Для обстеження інноваційного потенціалу фірми використовується також «метод технологічного аудиту» – метод інформаційно-аналітичного забезпечення, який дозволяє оцінити та ідентифікувати галузі, де накопичено досвід та технології, для визначення шляхів їх перспективного застосування. Зміст цього методу фокусується на аудиті: 1) технології виробництва чи характеристик її продукту; 2) категорії технологій, що застосовуються (технології, властиві даній компанії, технології не характерні для даної компанії і є зовнішніми технологіями, базові технології даної компанії); 3) ідентифікації основних технологій галузей, де працює компанія; 4) витрат та прибутків, що припадають на основні технології; 5) новостворених нових технологій, які ще не прийняті на озброєння підприємством; 6) основних параметрів головних технологій, що відображає їх життєвий цикл: технологія, що знаходиться на стадії формування, життєстійка технологія, технологія, що швидко прогресує, стійко-зріла технологія, технологія, що втрачає свої позиції; 7) відставання або випередження в технологіях та технологічних знаннях між даним підприємством та його конкурентами; 8) фази проекту, на які вище керівництво витрачає більшу частину свого часу (техніко-економічне обґрунтування, проектування, дослідження) [4].

Таким чином, застосування методу технологічного аудиту дозволяє сформулювати аналітичне забезпечення, що дає можливість розробити рекомендації щодо доцільності реалізації інновацій та відповідних обсягів інвестицій у рамках стратегічного планування з урахуванням економічних інтересів підприємства.

В цілому галузеві методи доцільно застосовувати як важливі елементи інструментарію аналітичного забезпечення стратегічного планування фірми (при виробленні рекомендацій щодо створення бізнес-моделі, доцільності інновацій та інвестицій) з урахуванням специфіки, характерної для конкретної галузі.

Список використаної літератури:

1. Безкровна Л.О., Ісайко Т.А., Жуковська Л.Е. Планування і контроль на підприємстві: навч. посіб. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 118 с.
2. Білик М.Д., Беялов Т.Е. Фінансове планування на підприємстві: навч. посіб. Київ : ТОВ «ПанГот», 2015. 436 с.
3. Кальченко О. М. Наукові концепції трактування сутності планування. Фінансові дослідження. 2017. Вип. № 1. С. 21-28.
4. Підходи до проведення технологічного аудиту [Електронний ресурс] / О.В. Зозульова, Т.О. Царьова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 3 (13). – С. 94-103. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>
5. Стратегічний аналіз галузі. Навчальний посібник / За ред. Лотиш О.Я. – Тернопіль: Економічна думка, 2019 – 248 с.

6. Ситник Г. В. Концепція фінансового планування на підприємстві на основі процесно орієнтованого підходу. Бізнес Інформ. 2017. Вип. № 3. С. 262–270.

Пугачевська Катерина Йозефівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
управління економічними процесами та туризму,
Гомба Микола Васильович,
здобувач вищої освіти ОНС «Доктор філософії»,
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Мукачівського державного університету

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, що характеризує можливість і ефективність адаптації підприємства до умов ринкового конкурентного середовища. У поняття конкурентоспроможність підприємства вкладається її здатність виготовляти конкурентоспроможну на конкретному ринку продукцію, її перевагу по відношенню до інших фірм певної галузі всередині країни або за її межами. Нині адаптація досвіду провідних країн світу у сфері управління конкурентоспроможністю підприємства зумовлена інтеграцією української економіки у світовий економічний простір. Процеси глобалізації та інтеграції висувають все жорсткіші та більш комплексні вимоги до підприємств у різних видах економічної діяльності, що зумовлює посилення конкуренції як на національному, так і міжнародному ринку. Відтак, підприємства змушені постійно працювати у напрямку підвищення власної конкурентоспроможності та формування відповідних конкурентних переваг. За таких умов на підприємствах виникає необхідність у побудові якісної системи управління конкурентоспроможністю.

В загальному концепція управління конкурентоспроможністю підприємства, передбачає [1, с.37]:

- вибір конкурентної стратегії діяльності;
- удосконалення системи управління персоналом та мотивацією праці;
- використання комплексного підходу до підвищення якості і конкурентоспроможності виробленої продукції;
- системний підхід до диверсифікації та планування виробництва;
- реорганізацію внутрішнього фірмового обліку й аналізу;
- удосконалення внутрішнього фірмового фінансового менеджменту;
- покращення інформаційного забезпечення системи управління.

Необхідність пристосування до змін, що виникають в зовнішньому середовищі, є обов'язковою складовою успішності компанії. Неврахування менеджерами змін у світовій економіці, у тому числі зумовлених пандемією, може

привести до втрати конкурентоспроможності підприємства [2, с.72]. Перед вітчизняними підприємцями постають нові виклики, які потребують врахування при плануванні діяльності. На думку Н. Талеба, підприємства, стикаючись з неможливістю передбачити події в міжнародному середовищі, повинні змінити класичні (на критеріях оптимальності і здатності прогнозувати майбутні показники на основі поточної інформації) підходи до прийняття рішень, управління бізнесом тощо. Нинішня епоха вимагає кардинально нової парадигми в ухваленні бізнес-рішень, що дасть змогу не тільки протистояти непередбаченим шокам у надзвичайно турбулентному світі, а й отримувати вагомий управлінський досвід. Турбулентність впливає з теорії «чорного лебедя» (Black Swan Theory), що розглядає важкопрогнозовані і рідкісні події, які можуть мати суттєві наслідки [3].

Мінливість середовища господарювання є характерною особливістю розвитку будь-якого підприємства в ринкових умовах. Підприємство функціонує і розвивається в динамічному зовнішньому середовищі, пристосовуючись до його змін. Складність і нестабільність ринкових умов вимагають від підприємства постійного вдосконалення форм і методів господарювання. Для виживання і збереження конкурентоспроможності підприємств в нинішніх умовах потрібні систематичні коригування їх господарської діяльності з урахуванням змін зовнішніх умов.

Список використаної літератури:

1. Березіна Л. М., Вараксіна О. В., Олійник А. С., Рак А. Г. Теоретико-методологічні основи управління конкурентоспроможністю підприємства. *Агросвіт*. 2021. № 21-22. С. 35–42. DOI: 10.32702/2306-6792.2021.21-22.35
2. Melnyk T., Mazaraki N., Pugachevska K. Development of national economies in the conditions of the pandemics. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2021. 7(1). P. 69-76. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2021-7-1-69-76>.
3. Талеб Н.Н. *Антикрихкість*. Київ: Наш формат. 2018. 400 с.

Рейс Тіберій Тіберійович,
здобувач вищої освіти ОНС «Доктор філософії»,
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Науковий керівник: д.е.н., професор,
декан факультету економіки, управління та інженерії **Реслер М.В.**,
Мукачівського державного університету

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ

На сьогодні транскордонне співробітництво здійснюється як на міждержавному рівні, так і на рівні територіальних громад, їх представницьких органів, місцевих органів виконавчої влади. Таке співробітництво сприяє соціальній та економічній конвергенції прикордонних регіонів та створенню нових

можливостей для їх розвитку, в тому числі розвитку економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин, обміну досвідом.

Україна має кордон із сімома державами, 19 із 27 адміністративно-територіальних одиниць є прикордонними. На території таких прикордонних областей, як Вінницька, Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Луганська, Одеська, Сумська, Харківська, Чернівецька, Чернігівська, Донецька, створено дев'ять єврорегіонів - Буг, Верхній Прут, Дністер, Дніпро, Карпатський, Нижній Дунай, Слобожанщина, Донбас та Ярославна, п'ять єврорегіонів створено з державами - членами ЄС. Варто виділити географічну близькість (близькість до кордонів країн ЄС – Польщі, Словаччини, Угорщини, Румунії), цільову довгострокову політику ЄС щодо макрорегіонів; історичні та соціокультурні зв'язки, передусім західноукраїнських територій із європейськими країнами; науково-експертний потенціал; зовнішньополітичний вектор України (Україна стала кандидатом в члени ЄС) [1].

У рамках єврорегіонів транскордонне співробітництво здійснюється з 1993 року. Постановою Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2021 р. № 408 було затверджено Державну програму розвитку транскордонного співробітництва на 2021-2027 роки [2]. Програма розвитку співробітництва окреслює цілі та пріоритети, містить конкретні шляхи і способи розв'язання проблем, план заходів, джерела фінансування, визначає відповідальних виконавців цих заходів.

Співпраця єврорегіонів стає особливо важливою під час повномасштабного вторгнення РФ в Україну та сприятиме зменшенню інфляції та забезпечує щоденні оперативні витрати держави, а також може сприяти приросту експорту та імпорту товарів та послуг.

Транскордонне співробітництво в Україні має потужну економічну мотивацію. Україна отримала можливість більш раціонально використовувати своє географічне розташування в Європі за рахунок визначення пріоритетних напрямів транскордонного співробітництва в системі загальнорегіонального розвитку. Територія України в зоні впливу державного кордону завжди мала і має велике політичне та економічне значення. Найбільш пріоритетними партнерами для України мають стати держави, які є членами ЄС, а саме: Румунія, Словаччина, Угорщина, Польща - так званий «Карпатський єврорегіон» [3].

Але стримуючим фактором розвитку транскордонного співробітництва є: повільні темпи впровадження сучасних методів контролю в пунктах пропуску через державний кордон; законодавчі та інституційні обмеження щодо розвитку малого та середнього бізнесу у прикордонних регіонах України; низька активність учасників транскордонного співробітництва на рівні районів та територіальних громад, та інші.

Для усунення даних недоліків при організації діяльності митної служби в Україні необхідно провести ряд заходів задля гармонізації її законодавства із законодавством ЄС. Адже війна кардинально змінила уявлення про швидкість та оперативність переміщення товарів. Крім цього, «Карпатський єврорегіон» має суттєвий потенціал для вдосконалення та збільшення пропускнуої спроможності через наявні пункти перетину кордону. Це можливо досягти шляхом здійснення

відповідних комплексних заходів, частина з яких має бути реалізована найближчим часом.

Шок, завданий війною українській економіці, перекреслив прогрес, якого було досягнуто упродовж останніх років. Зростання української економіки в період з 2016-го до 2021 років забезпечило відновлення ВВП до рівня, який країна мала до анексії Росією Криму у 2014 році [4].

Війна має драматичний вплив також на зайнятість населення по всій країні. За даними останніх опитувань, близько 40 відсотків українців, які мали роботу до вторгнення, втратили її, тоді як половина працевлаштованих зіштовхнулася зі скороченням заробітної платні. Тобто більшість населення, втратили свій дохід, і багато хто втратив купівельну спроможність через інфляцію. Основні економічні задачі, які стоять перед українським урядом, це збереження макроекономічної стабільності та збирання податків для продовження оплати найнеобхідніших послуг.

Одним з надієвіших методів відновлення економіки, в рамках транскордонного співробітництва, на даний час є зернова угода між Україною та Росією, укладена за посередництва Туреччини та ООН, що привела до відновлення морського експорту зерна, який до того кілька місяців залишався заблокованим. Зерно, на даний момент, є одним із найважливіших джерел експортних надходжень України.

Список використаної літератури:

1. Європейська Рамкова Конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями. - Рада Європи. - Українська правнича фундація - 33 с.

2. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2021-2027 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/408-2021-%D0%BF#Text>

3. Транскордонне співробітництво як інструмент місцевого та регіонального розвитку : аналіт. доп. / [Химинець В. В., Головка А. А., Мірус О. І.]. – Київ : НІСД, 2021. – 47 с.

4. Артур Салліван Лілія Ржеутська. Як війна вплинула на економіку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.dw.com/uk/ak-vijna-vplinula-na-ekonomiku-ukraini/a-63093916>

Рибчук Анатолій Васильович,
д.е.н., професор кафедри математики та економіки,
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

МОДЕРНІЗАЦІЯ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ – ФАКТОР РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ

Транспорт є визначальною ланкою інфраструктури сучасної цивілізації та інструментом реалізації національних інтересів будь-якої держави у світовій господарській системі. В умовах глобалізації зростає значення світової транспортної системи як реальної матеріальної бази виробничих зв'язків між територіями, регіонами, континентами, що визначає розвиток світового економічного простору та подальший міжнародний географічний поділ праці.

На сьогодні для країн світу ефективне функціонування та розвитку транспортної системи один із визначальних чинників економічного зростання держави, реального поліпшення життя населення, посилення конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку товарів та послуг [1, с. 178]. Одним із головних факторів зростання ВВП та однією з умов позитивної динаміки приросту ВВП є випереджальний розвиток транспортної інфраструктури. Залучення інвестицій у розвиток транспортної інфраструктури дає реальний мультиплікативний ефект зростання ВВП країни. Так, обсяг інвестицій у розвитку транспорту в Китаї становить близько 10% ВВП, що створює основу таких високих темпів будівництва автомобільних шляхів і залізниць, а також зростання економіки загалом.

У сучасних умовах ще більше зростає роль транспорту як визначального фактора процесу глобалізації світових регіонів та збільшення товарообмінних операцій на основі формування міжнародних транспортних коридорів (обсяг світового вантажообігу оцінюється у трильйонах доларів). Транспортна інфраструктура відіграє ключову роль економічному розвитку, будучи необхідною умовою будь-якої економічної діяльності. При цьому розвиток транспортної інфраструктури – техніко-технологічної основи транспортного комплексу – не лише характеризується високою капіталомісткістю та тривалістю реалізації інвестиційних проектів, але й генерує довгострокові економічні ефекти. У сучасних умовах для прискорення соціально-економічного розвитку країни з переходом на інноваційний шлях потрібна модернізація транспортної інфраструктури. У той же час, об'єкти транспортної інфраструктури є недостатньо привабливими для приватного інвестування, оскільки вимагають великих довгострокових капітальних вкладень, які найчастіше повільно окупаються.

У таких умовах необхідно, по-перше, удосконалення оцінки ефективності інвестицій у розвиток транспортної інфраструктури, що потребує нових теоретичних підходів, а, по-друге, пошук шляхів поліпшення використання існуючої інфраструктури, щоб знизити інвестиційні потреби у її розвиток чи принаймні, частково перенести їх у майбутнє.

При недостатньому рівні розвитку транспортної інфраструктури соціально-економічний розвиток країни неможливий, оскільки транспортну послугу повністю імпортувати не можна [2, с. 48]. Можна орендувати рухомий склад або скористатися послугами перевізників з інших держав, але необхідні інфраструктурні транспортні потужності мають існувати у кожному регіоні. На сьогодні ключове значення набуває комплексності розвитку транспортної інфраструктури. При цьому дуже важливою є синергія інфраструктурного та інституційного розвитку. Розвиток транспортної інфраструктури, що супроводжується підвищенням якості інститутів, здатний надати потужний імпульс розвитку економіки та суспільства. Водночас, враховуючи довгострокові ефекти від розвитку транспортної інфраструктури, недостатня якість існуючих інститутів не знижує важливість реалізації інфраструктурних проєктів, що дозволяють створити інфраструктурну основу для формування синергетичних ефектів у стратегічній перспективі інституційної модернізації.

В умовах сучасної економіки існує дуже тісний зв'язок між розвитком транспортної інфраструктури та рівнем економічного розвитку країни. Незабезпечення випереджувального розвитку транспортної інфраструктури призводить до прояву у сфері транспорту фундаментального економічного спадання. Його наслідками є зниження швидкостей доставки товарів та продуктивності рухомого складу, зростання собівартості перевезень та тарифів, обмеження можливостей перевезення товарів та пасажирів, зрештою - стримування економічного зростання.

Для реалізації зазначених пріоритетів передбачається розширення практики застосування механізмів державно-приватного партнерства, зокрема концесійних угод, довгострокових інвестиційних угод та контрактів життєвого циклу, механізмів проєктного фінансування. Слід зазначити, що модель державно-приватного партнерства широко використовується у світовій практиці і добре зарекомендувала себе [3].

В умовах глобалізації національна транспортна система сприяє інтеграції національної економіки до системи міжнародного поділу праці та глобальної економіки. Ступінь цієї інтеграції визначається рівнем розвитку транспорту держави, потребами і можливостями глобалізації національної економіки. У нинішній економічній парадигмі багатьох країн переважає торговельна модель зовнішньоекономічних зв'язків. Зовнішня торгівля залишається важливим елементом відтворювального процесу, механізмом реалізації значної частини міжнародних економічних відносин. Проте вбудовування у сучасну глобальну економіку потребує переорієнтації від переважно торговельної моделі зовнішньоекономічних зв'язків до виробничо-інвестиційної. Виробничо-інвестиційна модель представляє систему міжнародних економічних зв'язків, заснованих на кооперації в усіх ланках відтворювального процесу за межами національного ринку. Саме цю відтворювальну модель і повинна все зростаючою мірою обслуговувати транспортна система країни.

Список використаної літератури:

1. Гращенко І.С., Остапенко Т.Г., Прищепя Н.П. Транспортна система України як елемент глобальної транспортної системи. Мукачівський державний університет. ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО. Випуск # 15 / 2018.- С. 177-185.
2. Керничний Б.Я. Зарубіжний та вітчизняний досвід застосування технології блокчейн в транспортно-логістичному обслуговуванні. Соціально-економічні проблеми і держава 2020. 1. № 24 С. 46-56.
3. Радченко О.В., Клімович С.О. Оцінка стану розвитку транспорту та транспортної інфраструктури України упродовж останніх років. Державно-управлінські студії. 2019. № 5. URL: http://studio.ipk.edu.ua/wp-content/uploads/2020/10/Stattia_RadchenkoKlymovych.pdf.

Росола Уляна Василівна,
PhD, доцент кафедри економіки та фінансів,
Росола Олександра Анатоліївна,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Росола Анатолій Петрович
здобувач вищої освіти ОНС «Доктор філософії»,
спеціальності 051 «Економіка»,
Мукачівського державного університету

ПОНЯТТЯ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Однією з передумов зародження та розвитку соціального підприємництва є підвищення рівня життя населення та вирішення соціальних проблем на рівні країни. Впровадження цієї мети вимагає від держави ведення глибоко продуманої фінансової державної програми у сфері соціальної політики.

Зниження рівня життя населення, бідність, подекуди нестача їжі та води породжують гостроту цього питання та актуалізують дану проблематику. Слід усвідомлювати, що якщо держава буде направляти свої ресурси на вирішення соціальних проблем, то це не вирішить окреслене коло проблем. Зрозуміло, що якщо держава буде асигнувати грошові потоки на соціальну сферу, то це буде становити додатковий тиск на економіку в цілому. В цих умовах актуалізується поняття та політика соціального підприємництва.

Соціальне підприємництво (також відоме як соціальна економіка) – це сфера громадської діяльності, яка поєднує економічну та підприємницьку діяльність із суспільно корисною діяльністю.

Підприємництво демонструє ділове мислення соціальних підприємств: вони працюють на відкритому ринку та конкурують із традиційними фірмами – вони повинні заробляти, щоб вижити.

Однак прикметник соціальні показує специфіку цих підприємств. Їх головна мета – не накопичення прибутку – зробити власників багатшими, а реалізація

соціальної місії та турбота про важливі для спільноти цінності професійна та соціальна інтеграція людей, створення робочих місць, надання соціальних послуг загального інтересу (для загального інтересу) та місцевого розвитку.

Простіше кажучи, соціальне підприємництво – це діяльність, у центрі якої знаходиться людина. Часто слабший, бореться з різними труднощами, потребує підтримки, яка дозволить йому відчувати соціальну значущість. Це також діяльність, у якій співпраця, вміння слухати інших і солідарність відіграють ключову роль.

Солідарна економіка є частиною соціальної економіки, основною метою якої є професійна активація та соціальна інтеграція, включаючи професійну та соціальну реінтеграцію людей, які перебувають у групі ризику соціального відчуження, а також соціальну та професійну реабілітацію людей з обмеженими можливостями.

Це означає, що соціальна та солідарна економіка залишається на межі між підприємницьким сектором та сектором неурядових організацій, які не працюють на максимізацію прибутку.

Поєднання соціальних цілей з економічною діяльністю соціальних підприємств дозволяє їм бути реальним суб'єктом, що забезпечує роботою своїх членів, а також дає можливість впливати на соціальний світ навколо нас.

Розвиток соціального підприємництва є невіддільною складовою розвитку країни та має свої перспективи розвитку. Слід зазначити, що ключовими характеристиками організацій, які займаються соціальним підприємництвом є:

- позитивна репутація у спільноті місцевого типу, де широке коло партнерів на місцевому рівні органів влади, ЗМІ та бізнесу;
- орієнтованість на найбільш первинні для території соціальні проблеми;
- забезпеченість найголовнішими технічними та адміністративними ресурсами; особливості керівників таких організацій:
 - висока активність,
 - наявність досвіду роботи в бізнес-секторі та володіння інноваційними технологіями;
 - мінімальна конкуренція в даному напрямі діяльності тощо [1].

Соціальні підприємства унікальним чином поєднують соціальну мету з духом підприємництва та загальним благом. Світовий досвід свідчить, що ці підприємства стали кращим способом боротьби з високим рівнем безробіття, оскільки саме такі підприємства повністю відповідають важливим суспільним потребам. Однак вони борються з низкою проблем, в тому числі неоднозначне законодавство на національному рівні, а отже – ускладнений доступ до ринку та відсутність належного навчання та співпраці між зацікавленими сторонами з різних регіонів чи країн.

Сьогодні майже в кожному куточку земної кулі соціальні підприємці створюють інноваційні та креативні рішення для деяких із найбільших бід сучасного світу. Деякі з них знайшли спосіб забезпечити доступ до джерел стабільної, чистої та відновлюваної енергії для багатьох бідних у країнах, що розвиваються; інші впровадили рішення, спрямовані на професійну активізацію людей, які опинилися у складній життєвій ситуації, в тому числі створення нових

робочих місць, що забезпечують фінансову незалежність. Інші вирішили поєднати екологічні ініціативи з соціально відповідальними проектами, щоб залучити та підтримати групи бідних та ізольованих людей.

Отже, соціальне підприємництво явище не нове у нашій країні, а тим більше у світовій практиці. Насамперед воно акцентує увагу на вирішенні соціальних проблем, поєднуючи ефективні бізнес-проекти з соціальною СФЕРОЮ. Дана політика дозволяє вирішувати питання безробіття, підтримувати вразливі категорії громадян, тим самим зменшуючи тиск на соціальну політику держави та економіку в цілому.

Список використаної літератури:

1. Толстова А. розвиток соціального підприємництва в Україні: проблеми та можливості / А. Толстова, С. Сергієнко // Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2018. - № 62. – С. 384-391.

Русин Іван Михайлович,

здобувач вищої освіти ОНС «Доктор філософії»,
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,

Науковий керівник:

д.е.н., професор, декан факультету
економіки, управління та інженерії **Реслер М.В.,**
Мукачівського державного університету

РОЗВИТОК ПОНЯТЬ “КАПІТАЛ” ТА “ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ” ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Для економічних наук основною категорією є капітал. Дослідження, які проводяться у сфері капіталу, настільки ж старі, як і економічні роздуми, початок яких можна датувати 1494 роком, коли у Венеції була надрукована “Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita” Л. Пачолі [1].

Свої думки на тему капіталу висловлювали всі відомі економісти, наводячи при цьому багато метафор, які пов’язували капітал із категорією енергії. Даний підхід гарно висвітлений у П. Міровського [2].

На даний момент переважають підходи до розуміння капіталу, які сприймають його як абстрактну категорію (здатність до виконання праці). Ч. Бліс, А. Кохен і Г. Харкаурт (Ch. Bliss, A.J. Cohen, G.C. Harcourt) [3] у трьохтомному опрацюванні під назвою “Capital Theory” зібрали 71 примірник наукових статей, розділів монографій та листів з ХІХ, ХХ і ХХІ століть, автори яких представляли власні погляди на тему теорії капіталу.

Різниці у поглядах були настільки великими, що це дало авторам можливість сформулювати думку про незрозумілість тематики теорії капіталу саме через постійно виникаючі навколо неї розходження у поглядах. Дані розходження, як пише Б. Курек, “...є результатом постійного напруження між двома концепціями капіталу: фізичною і вартісною. Причиною цьому є те, що економісти сприймають

капітал і як сукупність різноманітних запасів, які використовуються в процесі виготовлення продукції, і як однорідний фонд вартості, який знаходиться між альтернативними можливостями його використання з метою встановлення цілісної норми віддачі. Як стверджують згадані автори, економісти зазвичай приймають точку зору відносно існування двох наведених вище підходів до розуміння капіталу.

Однак, проблема виникає тоді, коли дані дві концепції інтегруються в економічні моделі, і одній з них надається більше значення, а роль іншої опускається. В результаті цього більшість із розходжень, які з'явилися навколо теорії капіталу протягом останніх ста років, є результатом однієї з двох проблем, тобто: по-перше, інтеграції процесу виробництва в теорію вартості, яка основана на цінності, і, по-друге, інтеграції капіталу і часу в моделі рівноваги..." [4, с. 12].

Порівняння капіталу в економіці із енергією у фізиці має неабияке значення для подальших роздумів над природою і визначенням сутності капіталу.

Список використаної літератури:

1. Pacioli L. *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita* (Everything About Arithmetic, Geometry and Proportion) / L. Pacioli. – Wenecja, 1494.
2. Mirowski P. *More Heat than Light, Economics as social physics: Physics as nature's economics* / P. Mirowski. – Cambridge University Press, 1989.
3. Harcourt G.C. (Eds.) *Capital Theory*, Vol. 1-3 / Ch. Bliss, A.J. Cohen, G.C. Harcourt // Edward Elgar Publishing Limited, Bodmin, Cornwall, 2005.
4. Kurek B. *Hipoteza deterministycznej premii za ryzyko: rozprawa doktorska* / B. Kurek // Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków, 2007.

Феєр Оксана Валеріївна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
управління економічними процесами та туризму,
Мукачівський державний університет

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ВІЙНИ

Розвиток економіки регіону є одним з провідних напрямків державної політики, оскільки на даному рівні формується плацдарм, умови для соціального і економічного розвитку країни та підвищення рівня життя її населення. Досягнення такого результату можливе за рахунок системної роботи за всіма напрямками і особливе місце належить активній підприємницькій діяльності.

На сьогоднішній день бізнес функціонує в нових умовах, в яких йому ще не доводилось працювати, в умовах війни. Війна суттєво вплинула на всі сфери, видозмінила їх, спричинила пошук нових форм виживання і функціонування. На початку війни підприємці зіштовхнулись з необхідністю прийняття швидких управлінських рішень про припинення своєї діяльності або знаходити нові шляхи для подальшого функціонування. На ці рішення вплинули такі умови як місцезнаходження бізнесу (частина бізнесу залишилась на підконтрольних територіях, інша, де велись активні бойові дії, можливість релокації), виїзд частини

працевдатного населення за межі території України, мобілізації працівників, розуміння проблеми з логістикою, закупівлею сировини та матеріалів тощо.

Якщо аналізувати бізнес в регіональному аспекті, то за результатами дослідження, проведеного Центром розвитку інновацій спільно з Офісом з розвитку підприємництва та експорту й національним проектом Дія. Бізнес:

1. Понад 30% українського бізнесу вже адаптувалися до нових реалій і мають бізнес-стратегію та/чи бізнес-план розвитку (на Заході України найбільший відсоток бізнесів (37,7%), які мають стратегію, налагодили базові процеси, а деякі почали адаптуватися до неї; близько 50% бізнесів по всій Україні ще досі в процесі роздумів та інтуїтивного управління (від 46,6% у Центрі України до 58,9% на Сході)).

2. Вдвічі зменшилася кількість бізнесів, які повністю або майже зупинили діяльність (від 80% у березні до 40% у липні) (На Заході та Півночі більша частина всіх підприємств зменшили обсяги робіт або працюють частково — це 57,3% і 56,6% відповідно. У Центрі України та на Півдні таких підприємств 44,9% і 46,9%, найменше на Сході — 29,1%).

3. Найбільших прямих втрат зазнали підприємства на Сході України, деякі втратили понад \$5 млн (із 24.02.2022 загальні втрати український бізнес оцінює в \$87 млрд. Несуттєві втрати мають більш ніж половина підприємств у Центрі України (50,6%) і понад третина підприємств на Заході (38,9%). На Сході України найбільших прямих втрат зазнали 8,2% підприємств: від \$1 млн до \$5 млн, а 2,7% — понад \$5 млн.

4. Менше ніж 2% підприємств здійснили релокацію повністю або переважно за кордон. Натомість 38% підприємств орієнтовані на експорт (переважно релокація бізнесу відбувається зі Сходу України — 39,7% підприємств планують або здійснили релокацію в Україні чи за кордон. В інших регіонах від 80% до 90% бізнесів не здійснювали релокацію. Більшість підприємств, які змушені здійснити релокацію, роблять це виключно або переважно в Україні, за кордон релокувалося менше ніж 2% підприємств зі Сходу, Заходу та Центру України).

5. Майже 100% бізнесів готові платити внутрішньо переміщеним особам (ВПО) стільки ж, скільки й місцевим (у кожному регіоні України за останній місяць значно зменшилася кількість працівників — від 42,7% на Заході до 68,5% на Сході. Майже половина бізнесів вважають ВПО перспективними для довготермінового працевлаштування та реінтеграцію в місцеву громаду, а 97,3% готові платити стільки ж, скільки й місцевим, за умови відповідної кваліфікації) [1].

На восьмий місяць війни бізнес демонструє різні тренди, про те:

- бізнес має реалістичну оцінку власного розвитку та не розраховує на суттєве зростання, скоріше має помірні очікування від майбутнього;
- бізнес значно постраждав від війни, частина підприємств повністю зупинила свою діяльність;
- різні галузі бізнесу потребують різних обсягів інвестицій, однак найпопулярнішими є категорії до 30 тисяч доларів США та від 30 до 100 доларів;
- бізнес переважно не співпрацює з органами місцевого самоврядування та не отримує від них допомоги, або просто не знає про такі можливості;

- представники всіх галузей бізнесу бачать свою роль у повоєнній відбудові України, свою провідну роль в цьому бачать представники галузі будівництва [2].

Список використаної літератури:

1. Стан та потреби бізнесу в Україні: регіональні тенденції, літо 2022 URL:<https://business.dia.gov.ua/cases/novini/stan-ta-potrebi-biznesu-v-ukraini-regionalni-tendencii-lito-2022> (дата звернення 24.10.2022 р.).

2. Стан та потреби бізнесу в Україні: секторальний розріз, вересень 2022 URL:<https://business.dia.gov.ua/cases/novini/stan-ta-potrebi-biznesu-v-ukraini-sektoralnij-rozriz-veresen-2022> (дата звернення 25.10.2022 р.).

Цимбалюк Роман Миколайович
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
Науковий керівник: д.е.н., професор,
декан факультету економіки, управління та інженерії **Реслер М.В.**,
Мукачівського державного університету

ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЯК ФАКТОР СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Світовий досвід і досягнення наукової думки засвідчують, що позивні зрушення у розвитку економіки сьогодні і в подальшій перспективі залежатимуть від якості людського капіталу, умов його відтворення, використання та розвитку на основі новітніх знань і технологій.

За своєю природою людські ресурси та людський капітал поняття не тотожні. Людські ресурси потенційно можуть стати капіталом у тому випадку, коли знання, уміння, навички спроможності втілені в людині, будуть приносити реальний дохід та створювати багатство, тобто, якщо людина має можливість реалізувати себе у суспільному виробництві шляхом власноруч організованої діяльності [3]. По своїй суті людський капітал держави – це сукупність знань, навичок та досвіду людей, їх економічна цінність, перспективність та відповідність як нинішнім потребам суспільства, так і майбутнім.

Концептуальні засади розвитку та використання людського капіталу у західній економічній літературі пов'язані з іменами таких дослідників як Т. Шульц, Г. Беккер, Е. Денісон, Р. Солоу, Дж. Кендрік, та ін.- ці економісти – представники Чиказької школи економічної теорії, що у своїх дослідженнях заклали основу сучасної теорії людського капіталу.

В Україні дослідженням цієї проблеми останніми роками ґрунтовно займаються науковці В. Антонюк, Л. Гальків, О. Грішнова, Е. Лібанова, О. Макарова, Л. Семів, В. Куценко, У. Садова, Л. Шаульська та інші. Втім, підходи різних авторів до розуміння сутності людського капіталу, розробки стратегій його якісного відтворення та використання все ще суттєво різняться і не завжди

враховують регіональні особливості, що гальмує розв'язання зазначеної проблеми на практиці. У зв'язку з цим назріла практична потреба у продовженні та поглибленні наукових досліджень в цьому напрямі для розробки адекватних управлінських рішень, що відповідатимуть інтересам розвитку економіки та добробуту населення. Йдеться, передусім, про пошук можливостей збереження людського капіталу регіонів, нарощування конкурентних переваг у продуктивних здібностях зайнятого населення, знаннях та навичках у відповідності з вимогами міжнародного ринку праці [4].

Розвиток інституту людського капіталу – логічно визначається як завдання першорядної важливості. В умовах існування, що постійно ускладнюються, вимоги до людського капіталу зростають. Розширене відтворення людського капіталу не зводиться до простого приросту чисельності населення, а включає в себе розвиток людського потенціалу, його якостей і властивостей, які залучаються до суспільного виробництва, роблячи його більш ефективним, а працю людини – більш продуктивною. Доведено не тільки значущість інвестицій в людський капітал, але і значущість їх спрямованості. Ефективність розширеного відтворення людського капіталу стане передумовою сталого розвитку і підвищення якості життя.

Місце України в світі, як і будь-якої іншої країни визначає рівень розвитку науки, освіти, культури. Від того, як держава фактично буде фінансувати створення нового людського капіталу, тим самим отримуючи право на отримання майбутніх прибутків від його використання, і визначає її майбутнє.

Зважаючи на те, що основними джерелами фінансування знань є родина, держава, працівники, бізнес, тому слід звертати увагу на розвиток людського капіталу на всіх рівнях, починаючи з найнижчого і до найвищого[1]. Причинами ж того, що приватні рішення не можуть забезпечити кращий рівень освіти, як один з компонентів людського капіталу, можуть бути: фірми, інвестуючи кошти у нову технологію не можуть знати, чи мають працівники потрібні навички для роботи з нею; не можна знати напевно, які знання та навички будуть потрібні в майбутньому.

Отже, для забезпечення конкурентоспроможності соціально-економічної системи будь-якого рівня необхідним є підвищення якості знань, їх розширення та оволодіння новими знаннями. Іншими словами, інвестиції в знання персоналу викликає зростання продуктивності праці, ефективності використання робочої сили. Аналіз даних показав, що продуктивність праці обумовлює рівень заробітної плати, що в свою чергу виступає мотивуючим фактором подальшого накопичення людського капіталу. Таким чином, спрямування фінансових потоків на розвиток системи підготовки та перепідготовки кадрів дозволяє створити інноваційне та конкурентоздатне середовище.

Список використаної літератури:

1. Близнюк В.В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність)//Економіка і прогнозування.- 2005.- №2. – С. 32-37

2. Марущак Н.П. Людський капітал як фактор розвитку економіки України [Електронний ресурс]– Режим доступу: http://www.rusnauka.com/SND/Economics/14_maruschak%20n.p..doc.htm

3. Семикіна А. В. Людський капітал: реалії та перспективи відтворення та використання в економіці регіону [Електронний ресурс] / А. В. Семикіна, А. В. Мельнік// Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2017. – № 4 (32). – С. 60-68. – Режим доступу: <https://economics.opu.ua/files/archive/2017/No4/60.pd>

Чучка Іван Михайлович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

РОЛЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИКОРДОННОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ НА ШЛЯХУ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У сучасних умовах розвитку економіки не може існувати будь-який її суб'єкт без такого важливого її атрибута, як конкуренція. Функціонування ринкової економіки нероздільно пов'язане зі створенням і розвитком в конкурентного середовища. Практика розвинутих країн показує наскільки важливим фактором є конкуренція у покращенні господарської діяльності, підвищення якості продукції, стабілізації економічного росту, збільшення асортименту продукції та зменшення витрат її виробництва.

Конкурентоспроможність у загальному вигляді виражає здатність витримувати суперництво з іншими аналогами, вона формується на рівні підприємства, галузі, регіону країни і є однією з основних економічних категорій у ринкових відносинах.

В умовах посилення взаємозалежності і взаємозв'язку економічних процесів в ієрархії конкурентоспроможності, особливе місце займає конкурентоспроможність регіонів. Це пояснюється тим, що регіони є самостійними суб'єктами ринкових відносин, де безпосередньо реалізуються поставлені цілі і завдання задоволення соціально-економічних потреб населення.

Поняття регіону варіюється в залежності від цілей та завдань дослідження або інших цілей, тобто будь-яку територію можна розглядати як регіон відповідного ряду критеріїв. І тому конкурентоспроможність регіону, в тому числі і прикордонного, слід розуміти як певну адміністративно-територіальну одиницю у складі тої чи іншої держави. Виходячи з цього, можна скористатися визначенням, що надає Асамблея європейських регіонів – регіон - це територіальне утворення, яке сформоване в законодавчому порядку на рівні, що є безпосередньо нижчим після загальнодержавного, і яке поділене певними функціями самоврядування.

Згідно Конституції України, таких суб'єктів у нашій державі нараховується 25, з яких 19 є прикордонними, і 8 з них на сьогодні межують з країнами Європейського союзу. За загальною соціально-економічною характеристикою, у

більшості вони мають здебільшого схожу соціально-економічну характеристику, певну відмінність мають хіба що Львівська і Одеська області. Важливим елементом прикордонних регіонів є наявність достатньо розвиненої мережі інфраструктури, досить розвинутий у цих регіонів і розвиток туристичної галузі, яка в даний час стає практичною прерогативою у розвитку економіки прикордонного регіону.

В той же час якщо проаналізувати на сьогодні такий напрямок, як розвиток туризму і особливо такого напрямку як розвиток сільського туризму, сьогодні практично щодня із засобів масової інформації і у виступах певних державних чиновників ми чуємо цю фразу, але далі заяв більше практично нічого не робиться. Якщо будь-який потенційний депутат виявить бажання відпочити в Карпатах не в номерах санаторіїв чи туристичних баз, а просто в красивих карпатських селах з неповторною і чудовою природою, то крім якої небудь інформації іншої на сьогодні просто немає.

І тому, враховуючи вимоги до обсягу викладеного матеріалу, для підвищення його конкурентоспроможності безумовно необхідно підняти ефективність забезпечення його інформаційної складової.

Для цього на самому початку необхідно скористатися вже наявними засобами інформаційних технологій. Це безумовно сучасна мережа – Інтернет, але для того щоб була об'єктивна і реальна інформація, необхідно провести маркетингове обстеження, яке повинно бути не разовою акцією, а постійним процесом, і доступ до такої інформації був абсолютно спрощеним.

Такий підхід дасть можливість сприянню підвищення конкурентоспроможності прикордонного регіону, що буде важливим фактором на шляху нашої країни до Європейського Союзу.

Яхимець Юрій Михайлович,
аспірант кафедри математики та економіки,
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

ІНСТРУМЕНТИ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

Державна інвестиційна політика повинна мати стимулюючий характер, здатна позитивно впливати на інвестиційний процес у країні, тобто удосконалювати законодавство та забезпечувати виконання прийнятих законів, гарантувати дотримання прав власності, сприяти здешевленню кредитів, завершити в інтересах підприємців та держави роботу над податковим адмініструванням, послаблюючи владу природних монополій, розвивати конкуренцію. Форми та методи участі держави в інвестиційному процесі мають бути визначені на основі розробки інвестиційної стратегії, адекватної цілям економічного розвитку країни.

Головним завданням інвестиційної політики в рамках зазначеної мети є створення сприятливого інвестиційного клімату, що сприятиме зростанню обсягів інвестицій в економіку та забезпеченню на цій основі сталого економічного зростання. Вирішення цього завдання інвестиційної політики має здійснюватися у вигляді управління інвестиційним процесом з урахуванням реалізації науково обґрунтованих керуючих впливів, вкладених у зміну окремих параметрів інвестиційного клімату. Критеріями досягнення зазначених завдань будуть зростання інвестицій як в абсолютному, так і в відносному вираженні, збільшення валового внутрішнього продукту, зростання показників інвестиційної привабливості та інвестиційних рейтингів країни, усунення диспропорцій у галузевій структурі інвестицій при випереджаючих темпах інвестування в наукомісткі галузі та виробництво продукції з високою доданою вартістю, розвиток інфраструктурної складової економіки країни [1, с. 89].

На даний час не склалося комплексної методики визначення індикативного показника інвестиційного клімату, все різноманіття яких можна класифікувати на основі трьох підходів: макроекономічного, факторного та ризикового. Важливість адекватної оцінки інвестиційного клімату зумовлюється як потребами інвесторів в оцінці власних інвестиційних проєктів, так і вимогами суб'єктів управління інвестиційним кліматом на різних рівнях, що потребують формування адекватної умов господарювання системи управлінських впливів на інвестиційний клімат. У процесі діагностики стану інвестиційного клімату доцільно використовувати моделі усіх зазначених підходів з метою отримання більш точної оцінки, ніж при використанні методики, заснованої в рамках одного підходу, внаслідок всебічного аналізу всіх змінних, що впливають на інвестиційний клімат,

Моделювання інвестиційного клімату включає: забезпечення інвесторів необхідною інформацією (на вході в модель) для зниження рівня невизначеності інвестиційного середовища, створення сприятливого середовища для інвестиційної діяльності через надання позитивного впливу на фактори середовища та отримання результату у формі зниження інвестиційних ризиків та збільшення припливу інвестицій у реальний сектор економіки.

В основі моделювання інвестиційного клімату, як правило, використовують переважно наступні інструменти [2]:

– інституційні реформи, орієнтовані на створення умов рівноправної і чесної конкуренції, розвитку фінансового ринку. Система оподаткування має бути чіткою, ясною, легко передбачуваною. Інвестори повинні мати чіткі відповіді на питання про те, як уряд формує політику в галузі оподаткування, адміністрування податкової системи, що інвестор може очікувати від податкових органів. Податкова система має бути нейтральною, тобто вона повинна бути застосовувана однаковою мірою до будь-якого господарюючого суб'єкта;

– відносини між державою та діловою спільнотою. Важливим напрямом державного регулювання інвестиційного процесу залишається вдосконалення та зміцнення законодавчої бази інвестиційного процесу. Йдеться, перш за все, про послаблення адміністративного тиску на бізнес та надмірне податкове переслідування, про зниження ставки кредитування за рахунок коштів бюджету

відповідного рівня, про реальну допомогу в пошуку потенційного інвестора. Необхідна чітка економічна політика активного стимулювання інвестиційного процесу та координація зусиль держави і бізнесу в реалізації поставленої мети з жорстко визначеними взаємними зобов'язаннями та конкретними результатами, які мають бути отримані в результаті спільних дій. Умовою швидкого виходу інвестора на ринок та досягнення конкурентної переваги компанії є спрощення та прозорість правил реєстрації та ліцензування;

– макроекономічне середовище. Збереження позитивної динаміки економічного розвитку та високої ділової активності, зниження інфляції, передбачуваність грошово-кредитної політики тощо. сприятимуть формуванню сприятливих умов довгострокових інвестицій у реальний сектор економіки. Високий рівень інфляції може підірвати макроекономічну стабільність. В результаті міжнародні рейтингові агенції можуть знизити суверенний рейтинг. Зниження рейтингу загрожує збільшенням вартості кредитів українських позичальників;

– рівень розвитку інфраструктури: виробничої, транспортної, наукової. Так, транспортна інфраструктура має особливе значення як із погляду створення певної частини ВВП, так забезпечення загальнонаціональних перевезень;

– якість корпоративного управління, більш чіткий розподіл функцій у компаніях, підвищення ролі ради директорів, перехід на міжнародні стандарти фінансової звітності. Ця система має бути прозорою для інвесторів. Рішення, які приймають інвестори, повинні визначатися, перш за все, факторами економічної доцільності. Навіть за відсутності політичних та юридичних ризиків погано розроблена стратегія або недостатня компетентність управління можуть призвести до великих збитків для інвестора;

– розвиток банківського сектора, фондового ринку, інших сегментів фінансового ринку з метою вирішення проблем фінансування інвестиційного процесу, продовження інституційного перетворення на фінансовому ринку країни. Можливості розвитку інвестиційного процесу за рахунок власних коштів підприємств та організацій обмежені. Для збереження його позитивної динаміки необхідне залучення додаткових фінансових ресурсів і ефективніше використання наявних фінансових інструментів. Відповідно до існуючих прогнозів, серед джерел інвестицій дедалі більшу роль відіграватимуть залучені кошти.

Тому, з урахуванням перелічених чинників і формується інвестиційна стратегія держави, яка включає сукупність заходів, вкладених у зміну інвестиційних показників виробництва та розвиток реального сектора. Фактично йдеться про розробку економічних, фінансових, соціальних і політичних форм і методів, застосування яких сприяє створенню умов для активізації інвестиційного процесу в пріоритетних напрямках розвитку економіки [3, с. 69].

Ефективність процесу моделювання інвестиційного клімату досягається шляхом гнучкого поєднання різних схем залучення інвестицій, найбільшою мірою адекватних умовам сьогодення та включає використання власних та залучених коштів, участь органів виконавчої влади всіх рівнів, застосування боргових та

пайових форм фінансування, а також грантів, термінових пайових інвестицій та фінансування спільної діяльності.

Список використаної літератури:

1. Гуткевич С.О, Пулій О.В. Інвестиційна привабливість: сутність, показники і чинники впливу. Інвестиційно-інноваційна діяльність. Інтелект XXI. – 2010, №9. – с. 88–93.

2. Лебідь О.Ю. Побудова економетричних моделей для аналізу та прогнозування інвестиційного клімату в Україні. Ефективна економіка, 2017, № 12.

3. Парфенцева Н. О., Голубова Г. В., Самойленко А. І. Статистичне оцінювання та моделювання інвестиційної привабливості регіонів України. European scientific journal of Economic and Financial innovation. – 2021. – №2(8). – с. 66–76.

СЕКЦІЯ 4. СУЧАСНІ ПІДХОДИ У ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАСАД РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Бора Іван Васильович,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Бора Наталія Юрївна,
старший викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівського державного університету

ОПТИМІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДІВ

Відновлення і функціонування бізнесу, в тому числі й підприємств медичної сфери являє собою фундаментальну основу для підтримки та стабілізації економіки країни під час воєнного стану. В сучасних умовах сьогодення (війни, обмежень роботи медичних закладів, релокації певної частини приватних медичних клінік разом із висококваліфікованим персоналом з окупованих територій та переміщення великої кількості тимчасово переміщених осіб з східних та південних областей України) медичним закладам необхідно адаптуватися до сучасних реалій та оптимізувати подальшу маркетингову діяльність. Даний аспект роботи в напрямку медичного маркетингу передбачає фокусування медичного закладу на принципі клієнт центричності, тобто орієнтації на споживача. Пожвавлення конкурентного середовища, поява нових гравців на ринку спонукають медичних установ розширювати обсяг власних конкурентних переваг:

- професійність медичного персоналу, можливість працювати на засадах онлайн-консультування, контроль якості медичної послуги та її результативність, що являються сучасним *must have* для будь-якого активно діючого ЗОЗ та ключовими характеристиками медичної послуги, зокрема;
- побудова відносин із пацієнтами: повага до пацієнта, довіра, ввічливість, сервіс, уважність, оперативність;
- комплексний системний підхід до лікування згідно діючих протоколів МОЗ, розширення спектру медичних послуг відповідно до потреб та запитів споживачів (пацієнтів), застосування сучасного високотехнологічного обладнання та методів діагностики (лабораторного обстеження) для вчасного встановлення діагнозу та правильного лікування, досвід роботи.
- створення позитивного іміджу та підтримка репутації медичної установи.

Задля оптимізації маркетингової діяльності, медичним закладам необхідно в першу чергу звернути увагу на вдосконалення стратегії маркетингу, маркетингового планування, проведення маркетингових досліджень, вибір оптимальної моделі ціноутворення та просування медичних продуктів; підвищувати рівень якості обслуговування; моніторити ринок та пропонувати

пацієнтам ті медичні послуги, на які є запити; розширювати асортимент, впроваджувати сучасні рішення, забезпечувати стабільну роботу з метою приросту техніко-економічних показників діяльності.

В умовах сучасної ситуації медичним закладам рекомендовано вдосконалювати та оптимізувати власну маркетингову діяльність шляхом зосередження маркетингових зусиль на інструменті просування: підвищення впізнаваності бренду, його сприйняття, формування переважно позитивних емоцій та вражень, збільшення цільової аудиторії, заходи з управління репутацією (SERM). Важливою складовою в напрямку вдосконалення маркетингу є розкриття цінностей бренду медзакладу: бажання допомогти пацієнту, систематичне підвищення кваліфікації медичного персоналу, індивідуальний підхід до кожного пацієнта. Маркетинг у нинішніх турбулентних умовах дозволяє оптимізувати внутрішні бізнес-процеси, забезпечити якісну комунікацію як в команді (персонал), так і з зовнішнім середовищем (клієнти, постачальники, страхові компанії та ін.).

Медичним закладам необхідно проводити сегментацію ринку. Важливим стратегічним елементом на ринках з нестабільним попитом виступає ринкова сегментація і диференційований підхід до клієнтів. Спроби широкого охоплення ринку вимагають великих фінансових витрат і супроводжуються підвищеним ризиком. Ринкова сегментація дозволяє концентрувати обмежені ресурси медичного закладу на найбільш перспективних сегментах ринку, а диференціація споживачів сприяє підвищенню рівня задоволеності, що в загальному підсумку сприятиме підвищенню конкурентоздатності медичної установи.

В процесі вдосконалення маркетингової діяльності, медична клініка повинна:

- систематично аналізувати ринок медичних послуг, відслідковувати зміни у складі та структурі цільових груп пацієнтів, здійснювати проміжний контроль відповідності концепції позиціонування підприємства на медичному ринку відповідно до змін в маркетинговому середовищі, опис споживчих цінностей медичних продуктів і моделі поведінки пацієнтів;

- систематично та в повній мірі застосовувати інструменти маркетингового аудиту медичного закладу приватної або комунальної форми власності;

- оптимізація асортиментної політики медичного закладу відповідно до трендів у сфері сучасних медичних технологій, клінічної діагностики та новітніх методів лікування. Товарна політика закладу охорони здоров'я є одним з найважливіших інструментів і складових маркетингу в боротьбі компанії з конкурентами;

- вдосконалення цінової політики медичної установи в розрізі застосування непрямого ціноутворення. Адже, залежно від рівня диференціації послуг необхідно диференціювати і ціну медичного продукту, при чому різний рівень цін повинен відображати диференціацію за якістю, складністю або кількістю послуг. Слід зазначити, що непряме ціноутворення передбачає застосування системи дисконту для стимулювання одних категорій або формування лояльності і підтримки пацієнтів медичного закладу;

- впровадження системи лояльності для пацієнтів медичного закладу на основі пацієнт орієнтованого підходу. В сучасних умовах медичний ринок

характеризується високою насиченістю. Тому медичним закладам необхідно шукати нові способи взаємодії з цільовою аудиторією, застосовуючи інструменти retention-маркетингу. Retention-маркетинг (RM) - це комплекс маркетингового інструментарію, методів та заходів комунікації, спрямованих на утримання клієнтів компанії та формування їхньої лояльності до бренду.

- управління клієнтською базою пацієнтів, що являє собою основу сучасної концепції маркетингу - концепції маркетингу відносин. Управління відносинами з клієнтами являє собою в загальному вигляді комплекс заходів, направлених на розуміння поведінки клієнта, виявлення його потреб і запитів з метою оперування цими даними й подальшого впливу на споживача.

Таким чином, в межах оптимізації маркетингової діяльності, медичному підприємству необхідно розширювати спектр маркетингових заходів з метою закріплення позитивного іміджу, забезпечувати контроль якості медичних послуг (дотримання стандартів обслуговування) та рівень обслуговування пацієнтів, оптимізувати асортимент медичних послуг, проводити маркетингові дослідження задля отримання фідбеку від клієнтів медичного закладу про компанію її медичні послуги, очікування та переваги цільової аудиторії. Також важливим аспектом маркетингової роботи є розробка маркетингового плану та вибір оптимальних каналів просування; розробка та запуск рекламно-комунікаційних кампаній для зростання продажів медичних послуг; PR-заходи, пов'язані з проведенням партнерських заходів з громадськими організаціями, центрами сімейної медицини, центрами реабілітації; контент маркетинг (розробка маркетингового контенту) та застосування мобільних додатків, як додатковий канал комунікації.

Список використаної літератури:

1. Баєва О. Формування державних вимог до організаційної компетентності менеджерів підприємств і організацій у менеджерів підприємств і організацій у галузі охорони здоров'я. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://koha.tntu.edu.ua/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=41267>

2. Маркетинговий менеджмент: навч. посібн. / Під аг. ред. М.І. Белявцева та В.Н. Воробйова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 407 с.

Бора Наталія Юрївна,
старший викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Бора Іван Васильович,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Мукачівського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ МЕДИЧНИМ ПЕРСОНАЛОМ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

В сучасних умовах, ефективна робота закладу охорони здоров'я зумовлена певною кількістю передумов, важливою серед яких управління медичним персоналом на засадах маркетингу. Управління персоналом є складовою системи управління медичним закладом та пов'язане з формуванням взаємозв'язків між медичними кадрами, закономірностей їх поведінки, правил прийняття рішень. Сам же персонал є джерелом активних дій у напрямі досягнення цілей, що стоять перед підприємством. Без ефективного маркетингового управління персоналом не може функціонувати жодна медична установа.

Медичний персонал закладу охорони здоров'я являється його стратегічним капіталом, внаслідок того, що саме кадрове забезпечення медичної сфери (професійність лікарів, середнього медичного персоналу та обслуговуючого персоналу) вважається основним об'єктом капіталовкладень у світі. Викладена ситуація обумовлює актуальність проблеми управління персоналом медичної галузі, оскільки в умовах наявності необхідного кадрового забезпечення процес управління може активізувати роботу медичних фахівців і максимізувати їх ефективність [1].

Майбутнє вітчизняної системи охорони здоров'я та її динамічний розвиток безпосередньо залежать від її професійних кадрів, котрі прагнуть використовувати всі свої здібності та навички, досягти самовдосконалення та є вмотивованими до успішної професійної діяльності. Забезпечення належних умов до реалізації зазначених потреб працівників, слід розглядати як основне завдання політики управління персоналом у закладах медичної сфери.

У свою чергу, маркетингове управління персоналом в медичних установах являє собою комплекс заходів, принципів та методів взаємодії при формуванні, розвитку та діяльності персоналу організації, що реалізується як ряд взаємопов'язаних напрямів та видів діяльності.

Система маркетингового управління медичним персоналом є запорукою ефективного його використання. Виділяють такі підсистеми системи маркетингового управління персоналом підприємства:

- аналізу та планування персоналу;
 - найму та обліку персоналу;
 - мотивації персоналу;
 - оцінки персоналу;
 - управління розвитком персоналу;

- створення умов праці;
- інформаційного забезпечення системи управління персоналом;
- розвитку організаційної структури управління;
- правового забезпечення.

Деякі автори [3] зауважують, що доцільно брати за основу подальших теоретичних досліджень у сфері маркетингового управління персоналом такі елементи структури системи управління персоналом:

- підсистему HR-орієнтирів і планування;
- підсистему забезпечення та організації роботи персоналу;
- підсистему персонал-маркетингу;
- підсистему формування та використання персоналу;
- підсистему розвитку й активізації HR-потенціалу.

Таким чином, маркетингове управління медичним персоналом - це діяльність із забезпечення організації необхідною кількістю медичних працівників відповідної кваліфікації та якості, розробка ефективної системи їх мотивації та використання з метою підвищення результативності функціонування підприємства в найближчій перспективі.

Медичний персонал закладу охорони здоров'я, являючись його головним ресурсом у процесі надання медичної допомоги, обумовлює рівень медичної та соціальної ефективності медичного закладу зокрема. При цьому, результативність роботи медичних працівників, їх продуктивність знаходиться в кореляційній залежності від системи управління, якісного механізму здійснення мотивації й системи оплати праці в галузі охорони здоров'я та окремо взятого медичного закладу [1].

Формування ефективного механізму маркетингового управління персоналом - це ключова ланка підвищення конкурентоспроможності підприємства, що вимагає вирішення таких завдань [2]:

- забезпечення потреби медичного закладу в персоналі необхідних кількості та кваліфікації;
- досягнення обґрунтованого співвідношення між організаційно-технічною структурою виробничого потенціалу та структурою трудового потенціалу;
- створення умов для високопродуктивної праці та високого рівня її організованості, вмотивованості та самодисципліни;
- закріплення працівника на підприємстві, формування стабільного колективу як умова окупності засобів, що витрачаються на робочу силу (залучення, розвиток персоналу);
- гарантування реалізації бажань, потреб та інтересів працівників відносно змісту та умов праці, можливостей професійно-кваліфікаційного й посадового просування;
- узгодження виробничих і соціальних завдань (збалансованість інтересів підприємства й працівників, економічна й соціальна ефективність).

Список використаної літератури:

1. Бугаєнко В.О., Муштай В.А. Мотивація як елемент та функція менеджменту персоналу. Модернізація економіки: сучасні реалії, прогнозні

сценарії та перспективи розвитку: матеріали II Міжнар. наук. - практ.конф., м. Херсон, 28 квітня 2020 р. Херсон. 2020. С.386-390. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/11629/1/>

2. Воронкова, В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади [Текст] : навч. посібник для ВНЗ / В. Г. Воронкова, А. Г. Беліченко, О. М. Попов та ін. - Київ: Професіонал, 2006. - 567 с.

3. Запровадження системи електронного документообігу в Україні. [Електронний ресурс] - Режим доступу до журналу: <http://www.minjust.gov.ua/7546>.

Бутко Наталія Валеріївна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки
підприємства, обліку і аудиту,
Черкаського національного університету ім. Б. Хмельницького

РОЛЬ МАРКЕТИНГУ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

В сучасних умовах ринкової економіки забезпечення успішної діяльності вітчизняних суб'єктів підприємництва покладається на маркетинг. Його роль полягає в орієнтації виробництва і збуту продукції господарюючих суб'єктів для повного задоволення існуючих потреб покупців в процесі формування і стимулювання попиту на принципово нові товари інноваційного характеру, що призначені для задоволення потреб новітнім способом порівняно з конкурентами. Відповідно, для різностороннього розвитку та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, необхідно дотримуватись таких напрямків діяльності як розробка і впровадження інновації та реалізація заходів комплексу маркетингу, що спрямовані на їх комерціалізацію. Крім того, забезпечення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств передбачає інтенсивний розвиток виробництва, а також вимагає удосконалення методів організації їх виробничо-господарської діяльності. А інновації виступають не лише категорією технічного, виробничого та комерційного напряму використання, містять потенціал творчого забезпечення суб'єкта підприємництва.

Конкурентна боротьба, зростаючі науковий і технічний потенціали підприємств, зміна поведінки споживачів та постійні глобалізаційні процеси є основними чинниками розвитку інноваційної діяльності у межах підприємств. Сам процес управління інноваційною діяльністю перебуває в постійному розвитку, а забезпечення успішної реалізації інноваційних процесів в межах підприємств виступає необхідною умовою при взаємодії всіх їх підрозділів та сприяє орієнтуванню кожного суб'єкта підприємництва на потреби ринку і споживачів кінцевої продукції. Тому, інноваційна діяльність визначає перспективи та напрями функціонування підприємств, що обрали інноваційний шлях розвитку та їх місце на ринку [1].

Наразі стан інноваційної діяльності вітчизняних суб'єктів підприємництва є досить низьким та не відповідає існуючому рівневі інноваційних процесів в ринково розвинутих країнах, для яких розвиток підприємств на інноваційних засадах виступає одним з головних завдань економічної стратегії.

Динаміка фінансування інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва в Україні в останні роки дослідження характеризується спадним трендом, а її питома вага – надзвичайно низька (30,0 %). Така ситуація показує, що в загальній структурі фінансування діяльності вітчизняних підприємств на інноваційній основі, присутню диспропорційність між обсягами власних коштів і коштів державного бюджету. Проблема підвищення інноваційного фактора, який є невід'ємною компонентою науково-технічного прогресу у системі господарських зв'язків на засадах конкурентоспроможності й активізації інноваційного розвитку, перетворюється на пріоритетний напрямок зміцнення економічної безпеки підприємства [2].

Постійне та активне впровадження у виробничо-господарський процес суб'єктів підприємництва новітніх досягнень науки і техніки та застосування інноваційних технологій надасть змогу підвищити конкурентоспроможність як виробленої продукції зокрема, так і підприємств загалом на внутрішньому та зовнішньому ринках. Крім того орієнтуючись на світовий досвід, варто зауважити, що більше половини вітчизняних підприємств, які результативно здійснюють виробничо-господарську діяльність і розвиваються на внутрішньому ринку, своїми здобутками зобов'язані саме використанню інновацій в галузі маркетингу. Адже впровадження, виробництво і просування на ринок новітньої продукції, яка здатна забезпечити найвищий ступінь задоволення вимог покупців порівняно з традиційною, надасть можливість підтримувати постійний інтерес споживачів до такого підприємства-товаровиробника.

Варто зауважити, що інноваційна активність підприємств являється діяльністю спрямованою на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і сприяє випуску на ринок нових конкурентоспроможних видів товарів (продукції) і послуг. Успіх комерціалізації інноваційних продуктів підприємства в значній мірі залежить від його здатності до організаційного забезпечення інновацій в галузі маркетингу та ефективного використання значної низки сучасних маркетингових інструментів [3].

Варто наголосити, що зусилля, спрямовані на впровадження інновацій, забезпечують економічну стабільність підприємства і покращують передусім його фінансові результати лише за умови ефективної маркетингової діяльності. Тому, здійснюючи інноваційну діяльність у межах підприємства необхідно усвідомлювати та враховувати у практичній діяльності особливості маркетингу, який супроводжує розроблення та представлення на ринок інновацій.

Список використаної літератури:

1. Нянько В.М. Інноваційний маркетинг на підприємствах України. Інноваційна економіка. 2014. № 6 (55). С. 228-231.
2. Андрусак В.М., Бутко Н.В., Сологуб М.П., Улянич Ю.В. Податкове стимулювання та маркетингове забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку

вітчизняних підприємств. Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Серія: Економічні науки. 2021. № 4. С. 96–103.

3. Ільченко Т.В. Роль маркетингових інструментів в інноваційному розвитку аграрних підприємств. Бізнес Інформ. 2020. № 10. С. 460-468.

Гаврилець Олеся Василівна,
к. е.к. н., доцент, доцент кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет,
Дочинець Наталя Мирославівна,
к.е.н., доцент кафедри
кафедри мультимедійних технологій та веб-дизайну,
Закарпатської академії мистецтв

ЗЕЛЕНИЙ МАРКЕТИНГ – СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ РИНКОВОГО ПОЗИЦІЮВАННЯ ЯК РЕАКЦІЯ НА ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

Сучасний світ сповнений різноманітними викликами, реакція на які вимагає від економічних ринкових суб'єктів застосування передових методів конкурентної боротьби, а часто і методів, які спрямовані на виживання та утримання позицій на досягнутому рівні. Існує думка, що в складних кризових умовах господарювання прийнятними заходами маркетингового управління є економія на витратах, однак часто такі методи не забезпечують довготривалих очікувань підприємства щодо утримання зайнятих ринкових позицій. На перший план виходять такі інструменти, що носять в довготривалій перспективі позитивний ефект, хоча в короткотривалому аспекті пов'язані, як мінімум, з витратами на їх реалізацію. Серед таких інструментів сьогодні важливе місце займає концепція так званого «зеленого» маркетингу, яка більш відома в наукових та бізнесових колах як еко маркетинг, або екологічна маркетингова концепція.

Екологічний чи зелений маркетинг – це концепція маркетингу, за якої компанія фокусує увагу на екологічних перевагах свого продукту як маркетинговий актив, тобто наголос робиться на те, як створюються і виробляються продукти. Створюючи продукцію екологічно чистим способом, компанія демонструє відданість принципам сталого розвитку та соціальної відповідальності. Це також допомагає репутації бренду. Коли бізнес виробляє продукцію екологічно чистим способом, зелений маркетинг можна використовувати в кампаніях просування та показувати, що компанія допомагає довкіллю.

В умовах підвищеної небезпеки як економічного так і воєнного характеру та незважаючи на те, що в довгостроковій перспективі курс на екологічність може заощадити гроші на упаковці та енергоспоживанні, багато компаній не поспішають ставати зеленими, оскільки початкові витрати досить високі, а більшість

підприємств не усвідомлює, що в довгостроковій перспективі це призведе до економії.

Сьогодні можна виділити такі еко-тренди, які легко реалізувати в кожній компанії [1]:

1) сонячна енергія і сонячні батареї – в найближчій перспективі стане найдешевшим способом отримання енергії. Корпорації і звичайні жителі все частіше встановлюють на виробництві або будинках сонячні батареї. Згідно зі статистикою, потужність сонячної енергії зросла в 50 разів за останні 10 років;

2) LED-лампи - активно використовують на промисловому і побутовому рівні, оскільки це енергоефективне джерело освітлення. Світлодіоди споживають в 10 разів менше електроенергії, ніж звичайні лампи розжарювання і забезпечують до 10 років постійної роботи та не містять ртуті;

3) електромобілі – це і енергозбереження і екологічність і економічність. Компанії придбають для співробітників електрокари, а для пересічного споживача є з чого вибрати еко-машину: починаючи від Nissan і закінчуючи Tesla;

4) еко-матеріали - їх використання на виробництві є один з найпоширеніших трендів. Компанії випускають товари в картонних упаковках, відмовляються від пластикових пакетів і використовують тільки полімери, які можна переробити або біорозчинні складники, які розкладаються самостійно (наприклад пральні листи PEARLY від корейського виробника [2]).

Таким чином, просування продукту як екологічного, в рамках концепції зеленого маркетингу, допоможе не тільки зміцнити бренд та підвищити лояльність споживачів, які дбають про довкілля, але і запропонувати споживачам нові шляхи боротьби з труднощами сьогодення, які якщо не в короткій перспективі, то обов'язково в найближчий період дозволять справитися з проблемами енерго-, тепло- та сировинної залежності громадян нашої держави.

Список використаної літератури:

1. Леденко В. Тренд на турботу про екологію, хто використовує це в маркетингу. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://koloro.ua/ua/blog/brending-i-marketing/trend-na-zabotu-ob-ekologii.html>

2. Ready to try Pearly? Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.pearly4you.com/mosolapeng.html>

Гаврилюк Олег Валентинович,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
спеціальності 075 «Маркетинг»,
Бора Наталія Юрїївна,
старший викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГОВОЇ ОРІЄНТАЦІЇ

Функціонування сучасного бізнесу відбувається в умовах високодинамічного середовища, для якого характерним і об'єктивно необхідним є сучасний тип управлінського мислення та зміна традиційних підходів щодо обґрунтування пріоритетних напрямів забезпечення розвитку суб'єктів господарювання. Глобалізаційні процеси в економіці, формування сучасного суспільства знань, зростання значення інтелектуально-інформаційних ресурсів, як рушійної сили конкуренції, а також зростання невизначеності навколишнього бізнес-середовища зумовлюють зміну домінант у стратегічній орієнтації підприємств на ринку. Перетворення змістовного наповнення маркетингової стратегії від її функціонального до інтегруючого значення дозволяє відзначити її виключне значення у забезпеченні розвитку підприємств у сучасних умовах господарювання.

Питання стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності особливо актуальні для вітчизняних підприємств, оскільки життєздатність і рівень ефективності функціонування підприємства перебуває у цілковитій залежності від того, наскільки глибоко господарська та ринкова діяльність підприємства підпорядкована маркетинговій стратегії підприємства. Удосконалення стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності підприємства має бути зорієнтовано на ефективну організацію внутрішніх та зовнішніх бізнес-процесів відповідно до вимог і ситуації на ринку, отримання переваг в порівнянні з конкурентами. Саме низькі конкурентні позиції вітчизняних підприємств на ринку вимагають розроблення науково-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо їх розвитку на засадах маркетингової орієнтації.

Не втрачає своєї актуальності питання удосконалення стратегічного управління розвитком маркетингової діяльності і для тих підприємств, які в повній мірі застосовують маркетинг та стратегічне планування в своїй діяльності, через необхідність перегляду наявних маркетингових стратегій чи розроблення нових в умовах запровадження карантинних обмежень у зв'язку із пандемією CoVID-19 [2].

Теоретичною основою досліджуваної проблеми є фундаментальні праці зарубіжних науковців, зокрема І. Ансоффа, Б. Карлоффа, Ф. Котлера, Ж. Ламбена, М. Мак-Дональда, Г. Мінцберга, М. Портера, А. Томпсона. Вагомий внесок у дослідження маркетингових стратегій розвитку внесли вітчизняні науковці, серед яких варто виділити А. Павленка, А. Войчака, В. Герасимчука, Н. Куденко. Не зважаючи на велику кількість наукових праць, проблематика розвитку підприємства на засадах маркетингової орієнтації на сьогодні має дискусійний

характер [4].

На сучасному етапі розвитку концепції маркетингу в основу підприємницької діяльності кладуть систему уявлень про поведінку сторін, які беруть участь у процесах обміну. Відповідно до цього вся діяльність підприємства, зокрема здійснювані ним програми капіталовкладень, виробництва, науково-технічних досліджень, використання робочої сили, збуту, сервісного обслуговування, має обов'язково базуватись на точному і вивіреному знанні потреб споживачів цільового ринку і споживчого попиту, оцінці та врахуванні всіх умов виробництва і збуту найближчим часом і на перспективу. При цьому найважливіша умова сучасного маркетингу - виявлення нових, ще не задоволених потреб чи нових форм задоволення вже відомих потреб, орієнтація виробництва саме на такі потреби і завдяки цьому випередження конкурентів. Сучасне ділове мислення виходить з того, що ринок збуту - вихідний пункт усієї ділової активності підприємства. У зв'язку з цим насамперед маркетингова діяльність концентрується на дослідженнях ринку, поведінки своїх споживачів.

Як і традиційний, маркетинг партнерських стосунків являє собою процес визначення і задоволення потреб споживачів краще, ніж це роблять конкуренти. Але разом з тим це і безперервний процес визначення і створення нових цінностей разом із індивідуальними покупцями, а потім спільне отримання і розподілення вигоди від цієї діяльності між учасниками взаємодії. Він охоплює розуміння, фокусування уваги й управління поточною діяльністю постачальників і обраних покупців для спільного створення і використання цінностей через взаємозалежність і адаптацію організацій.

Усе це породжує нові підходи до такого потужного інструменту маркетингу, як комунікації. Тут насамперед усе більшою мірою превалює розуміння цих процесів саме як комунікацій, а не традиційного просування. Односторонній інформаційний вплив на споживачів стає все менш ефективним. Своїх цілей товаровиробники досягають через діалог із ними, спільне вирішення проблем створення нових цінностей. Крім цього, маркетингові комунікації розглядають як інтегрований процес. Оптимальне поєднання різних їх способів, створення оптимальних комплексів маркетингових комунікацій дає змогу підвищити ефективність їх впливу на ринок.

У сучасних умовах маркетинг – інтегратор діяльності великої кількості самостійних суб'єктів ринку в єдиний безперервний процес створення і розподілення цінностей для кінцевого споживача. Цей процес відбувається спільно з кінцевим споживачем та іншими учасниками взаємодії. Вигоду від цієї діяльності також спільно отримують і розподіляють. Відповідно до цього виникає маркетинг мережевої взаємодії, який виходить з того, що ринок - це мережа, тобто набори взаємопов'язаних відносин обміну між особами (компаніями, підприємствами, фірмами, організаціями, споживачами). Згідно з таким підходом ринок охоплює фірми, які доповнюють, заміщують, співпрацюють чи конкурують між собою (традиційна концепція маркетингу розглядає ринок на одному рівні окремо від продавців-конкурентів, які пропонують товари-субститути та інших організацій, які беруть участь в обміні).

Таким чином, розвиток підприємств супроводжувався трансформацією маркетингу з рівноправних функцій управління взаємодією підприємства та ринку до маркетингового управління підприємством у цілому. Як відзначають М.О. Багорка управлінська функція маркетингу поступово виробляла свої принципи ефективної реалізації, а саме: виходити на ринок не з товарами, а із засобами вирішення проблем споживача; організовувати виробництво товарів після вивчення споживчих потреб і попиту; накопичувати і розвивати інформаційний потенціал діяльності; формувати маркетингові програми на основі програмно-цільового підходу; поступово формувати взаємодії з усіма підсистемами підприємства; концентрувати зусилля на досягненні кінцевого результату діяльності підприємства [1]. Вищезазначене сприяло функціональній інтеграції маркетингу та менеджменту та перетворення маркетинг-менеджменту на самостійну управлінську концепцію.

Список використаної літератури:

1. Багорка М.О. Диверсифікація як фактор підвищення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах /М.О. Багорка, І.А.Білоткач // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. - №10. – С.17–21.
2. Вплив COVID-19 та карантинних обмежень на економіку України/«Центр прикладних досліджень» за підтримки Представництва Фонду Конрада Аденауера в Україні в рамках проекту «Наслідки епідемії COVID-19 та карантинних заходів для провідних секторів економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cpd.com.ua/wp-content/uploads/2020/08/vplyv-COVID-19-na-ekonomiku-Ukrainy-2.pdf>.
3. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз: навчальний посібник / П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, Н.В. Яшкіна. - 2-ге вид. перероблене і доповнене. - К. : Алерта, 2008. - 478 с.
4. Куденко Н.В. Маркетингове стратегічне планування : Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.06.01 / Н.В. Куденко. - Київ. нац. екон. ун-т. - К., 2003. - 36 с.

Горовенко Дмитро Віталійович,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
спеціальності 075 «Маркетинг»,
Бора Наталія Юрїївна,
старший викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Маркетинг – одна із найдинамічніших сфер економічної діяльності, вибір напрямів розвитку маркетингової діяльності підприємства залежить від уміння її керівників своєчасно враховувати тенденції, характерні для розвитку сучасного

ринку. Основні з них – підвищення значення думки споживача щодо якості пропонованих товарів і відповідності встановленої на них ціни; загострення конкуренції та зумовлена цим необхідність побудови стійких взаємовідносин зі споживачами; зростання ролі ефективного управління процесами бізнесу, інтегрування управлінських функцій, уміння мислити глобально; підвищення в бізнесі ролі галузей з високими технологіями; збільшення значення інтернет-маркетингу тощо.

Незважаючи на значну кількість публікацій з проблем маркетингу, ця сфера наукової практичної діяльності динамічно розвивається, постійно вимагаючи уточнень і додаткових досліджень. Крім того, умови функціонування суб'єктів господарювання також змінюються, що в свою чергу також актуалізує удосконалення маркетингових інструментів. Таким чином, в умовах вітчизняної економіки слід враховувати як мінімум два аспекти:

- по-перше, еволюцію концепції маркетингового управління та його системних інструментів (виходячи з досвіду ринкової економіки), що дає змогу визначити закономірності, притаманні кожному етапові розвитку управління підприємством на основі концепції маркетингу, а також прогнозувати їх зміну;
- по-друге, нові умови, фактори й особливості удосконалення теорії та практики маркетингового управління суб'єктами господарювання, що допомагає зрозуміти специфіку сучасного етапу його розвитку в умовах вітчизняної економіки та розробити рекомендації щодо системного використання його традиційного та нового інструментарію [2].

Можна виділити три основні напрямки розвитку маркетингової діяльності підприємства:

- удосконалення управління маркетинговою діяльністю підприємства, що передбачає вдосконалення організації, планування та контролю маркетингової діяльності, в тому числі розробка та реалізація нових стратегічних рішень;
- вдосконалення комплексу маркетингу або його складових елементів: товарної, цінової, комунікаційної політики та політики розподілу, а також розробка та реалізація нових стратегічних рішень в межах елементів комплексу маркетингу;
- удосконалення традиційного інструментарію маркетингу та застосування нового.

Що стосується першого напрямку розвитку маркетингової діяльності підприємства то вона тісно пов'язана із менеджментом. Можна стверджувати, що маркетинг і менеджмент є двома «сторонами однієї медалі». Інакше кажучи, маркетинг вказує, що і коли виробляти, тоді як менеджмент – як виробляти з мінімальними витратами за рахунок якісного планування, організації, мотивації і контролю [1].

Розвиток концепцій маркетингу під впливом науково-технічного прогресу відбувався одночасно з удосконаленням теорії менеджменту, яка, з одного боку, все більше розвивала систему методів впливу на поведінку персоналу підприємства, а з іншого – орієнтувалася на складніші концепції – процесну, ситуаційну, системну, цільову, відкритих взаємодіючих систем. Остання цілком спрямована на філософію маркетингового управління, а її поява та розвиток

пояснюються тим, що проблеми менеджменту загострилися з огляду на посилення конкуренції, ускладнення зв'язків підприємств із навколишнім середовищем. У цих умовах накопичений маркетингом інструментарій впливу на поведінку покупців і споживачів значно посилив його роль в управлінні надійністю роботи підприємства. Це і зумовило трансформацію маркетингу як конкретної функції управління взаємодією підприємства з ринком у маркетингове управління діяльністю підприємства в цілому.

Метою розвитку маркетингової діяльності підприємства є забезпечення стійкої конкурентної позиції підприємства у довгостроковій перспективі завдяки маркетинговому спрямуванню кожної ланки підприємства, а також формуванню пропозиції з урахуванням сучасних і майбутніх переваг споживачів, підвищення рівня лояльності усіх учасників ринку до підприємства та його продуктів.

Важливою умовою розвитку маркетингової діяльності підприємства є наявність маркетингового потенціалу. При чому маркетинговий потенціал підприємства та маркетинговий потенціал ринку повинні біти співставними, тобто з одного боку маркетинговий потенціал ринку має бути достатнім для можливості реалізації на ринку маркетингової стратегії та комплексу маркетингу підприємства, а з іншого маркетинговий потенціал підприємства має бути достатнім для освоєння ринку підприємством.

Завданням розвитку маркетингової діяльності є забезпечення максимально можливої стійкості в діяльності підприємства, плановірність розвитку і досягнення стратегічних цілей. У процесі маркетингового управління діяльністю вирішуються також інші, більш часткові завдання (функції) підприємства: вплив споживача, попит, ринок, конкурентів; створення товару, максимально відповідного можливостям підприємства; забезпечення надійної, своєчасної і достовірної інформації про ринок, товари, послуги, споживачів і конкурентів [1].

Отже, для розкриття змісту розвитку маркетингової діяльності, виділимо його основні завдання. Головними завданнями розвитку маркетингової діяльності є: аналіз ринку, організація, планування, мотивація, реалізація поставлених завдань, здійснення контролю та аналізу виконання маркетингових заходів з метою досягнення поставлених цілей.

Процес розвитку маркетингової діяльності підприємства передбачає:

- розроблення комплексу завдань та мети, стратегічної програми розвитку підприємства;
- визначення орієнтованих ринків збуту та ринкових позицій для підприємства;
- планування, розробка та просування та збут продукції;
- розробка плану виробництва (виробничого плану);
- правильний підбір працівників;
- організація процесу збирання та обробки маркетингової інформації;
- формування маркетингової структури;
- формування рівнів каналів розподілу;
- складання плану фінансового забезпечення;

- розроблення плану закупівель ресурсів матеріально-технічного призначення;
- формування та введення в дію методів контролю та мотивації;
- розроблення цінової політики.

Необхідно звернути увагу на те, що розвиток маркетингової діяльності на підприємстві тісно пов'язаний із дослідженнями, аналізом, та реагуванням на зміни як внутрішнього (маркетинговий та фінансовий потенціал підприємства, технологічні особливості, кадрове забезпечення, організаційна структура тощо) так і зовнішнього (маркетинговий потенціал ринку, політичне становище держави, стан економіки, зміни у законодавчо-нормативному забезпеченні, соціальна сфера, конкуренти і т. д.) середовища фірми.

Список використаної літератури:

1. Маркетинговий менеджмент: навч. посібн. / Під аг. ред. М.І. Белявцева та В.Н. Воробйова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 407 с.
2. Райко Д. В. Стратегічне управління розвитком маркетингової діяльності: методологія та організація : монографія / Д. В. Райко ; Нац. техн. ун-т "Харків. політехн. ін-т". – Харків : ІНЖЕК, 2008. – 632 с.

Кампо Георгіна Михайлівна,

к.е.н., доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Ужгородського національного університету,

Гаврилець Олеся Василівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ОНЛАЙН – СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗБОРУ ДАНИХ

Важливою складовою маркетингової діяльності будь якого ринкового суб'єкта виступають маркетингові дослідження. На сьогодні, в умовах надскладних економічних, соціальних та інфраструктурних зрушень в нашій державі, процеси збору, накопичення та аналізу широкомасштабної маркетингової інформації набувають особливого значення.

Економічні суб'єкти прагнуть володіти актуальною, репрезентативною, об'єктивною інформацією з метою досягнення деякої рівноваги між наявними ресурсами, можливостями та запитами, макросередовищем та стратегією фірми. В арсеналі маркетингових досліджень присутня велика кількість методик реалізації дослідницького процесу як кількісного так і якісного формату. Ці методи є незамінними в процесі проведення маркетингових досліджень, а їх вибір визначається специфікою об'єкту дослідження, можливостями дослідника та ресурсами часу, якими обмежене таке обстеження. До таких методів належать спостереження, фокус-група, проєкційні методи, глибинне інтерв'ю, панельні методи збору даних, опитування. Щодо останніх двох методів, то саме опитування

та панельний метод, як його різновид, отримали найбільше поширення в практиці маркетингових досліджень, так як передбачають можливість проведення їх різними способами. Так, опитування можна реалізовувати особисто, по телефону, поштою та за допомогою інтернет-ресурсів. Саме Інтернет-опитування, або онлайн опитування, на сьогодні, представляють собою активний спосіб отримання необхідної інформації підприємствам-замовникам, незалежно від обставин, що цьому можуть заважати.

Сучасні пошукові та соціальні мережі — одні з найпопулярніших способів для продажу послуг і товарів. Щоб ефективно просувати свій бізнес на таких майданчиках, необхідно постійно аналізувати отриману таким способом інформацію. Маркетингові дослідження, проведені онлайн, дозволять охарактеризувати споживача, покупця і його соціальний портрет, зовнішнє середовище маркетингу, зрозуміти як розвивається ринок, оцінити стратегії конкурентів.

Слід також зауважити, що проведення досліджень в Інтернеті відрізняється деякими особливостями, серед яких, зокрема, інструменти збору та опрацювання даних. Такими інструментами виступають сайти, а саме онлайн-панелі, на яких респонденти реєструються за власним бажанням, надаючи про себе деякі соціально-демографічні дані, і беруть участь в тих або інших дослідженнях. Панелі можуть носити характер споживчих, бізнес-панелей або спеціалізованих, що спрямовані на проведення дослідження в конкретній ніші. Серед недоліків онлайн-опитувань у порівнянні з анкетними опитуваннями респондентів особисто, наприклад на вулицях, виділяють меншу точність даних, так як складніше підібрати репрезентативну вибірку відповідну для опитування, адже не всі категорії населення мають доступ в Інтернет і мають можливість заповнити анкету онлайн.

Однак, існує кілька методів проведення опитувань в Інтернеті, ефективність яких є підтверджена високим рівнем популярності серед замовників, а саме [1]:

1. Опитування з використанням власної бази респондентів.

2. Розсилка форм опитування існуючій клієнтській базі замовника – цей спосіб дозволяє швидко і максимально точно отримати оперативну інформацію від цільової аудиторії.

3. Підбір респондентів в соціальних мережах і месенджерах (Фейсбук, Вайбер і ін.), що дозволяє максимально репрезентативно провести опитування в певній географічній локації, серед певної статево-віковою категорії, представників окремих професій, людей об'єднаних спільними інтересами.

4. Опитування за допомогою мобільного додатку, встановленого на смартфонах респондентів. Даний спосіб дозволяє відправляти анкети з опитуваннями певним демографічним і соціальним групам.

Таким чином, враховуючи широкі можливості Інтернет-ресурсів та обмежень, які характеризують сучасні умови господарювання, онлайн-опитування виступають на перший план з числа доступних методик, використання яких дозволяє проводити значний спектр маркетингових та соціологічних досліджень.

Список використаної літератури:

1. Центр прикладних досліджень. Онлайн-опитування. Електронний ресурс.
– Режим доступу: <https://cpd.com.ua/uk/online-opytuvannya/>

Костогриз Вікторія Григорівна,

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, обліку та аудиту,
Навчально-наукового інституту економіки та права
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького

РЕГІОНАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ В УМОВАХ VUCA - СЕРЕДОВИЩА

В умовах негативних глобальних світових змін, політичних, економічних, соціальних і військових національних потрясінь регіональна економіка безумовно зазнає значних деструктивних змін. Мінливість, невизначеність та нестабільність VUCA-середовища є одним із головних перешкод досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку регіону. За таких умов вирішенню протиріч між диспропорціями процесів відтворення та розвитку регіональної економіки може сприяти регіональний маркетинг.

VUCA-середовище виникає в умовах нестабільності, під впливом певних деструктивних змін, які важко спрогнозувати (мінливість, невизначеність, складність, неоднозначність). Основна ціль VUCA-антикризової концепції адаптувати стратегію розвитку регіону до хаотичного важкопрогнозованого середовища. На думку вченого Роберт Йоханссона основні складові даної концепції: Vision (бачення) – розуміння та постановка бізнес-цілей розвитку компаній, підприємств, регіону; Understanding (розуміння) — усвідомлення зовнішніх та внутрішніх факторів й ступеня їх впливу; Clarity (ясність) – розвиток критичного мислення, щоб не відставати від ринку; Agility (гнучкість) – здатність швидко реагувати на зміни та адаптуватися до них.

В сучасних умовах регіональний маркетинг доцільно розглядати як систему управління економічним розвитком регіону, яка передбачає комплекс заходів щодо формування і вивчення регіональних (локальних) ринків, максимального пристосування структури економіки регіону до впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, узгодження інтересів суб'єктів господарювання та органів управління для забезпечення відповідного рівня і якості життя населення регіону, стабілізації соціально-економічного розвитку регіону, врахування сильних та слабких сторін та конкурентних переваг його розвитку. [1]

Регіональний маркетинг у загальному випадку складається з таких компонентів [2, с. 44]:

- 1) розробка для території привабливого позиціонування та іміджу;
- 2) постачання продуктів та послуг в ефективній та доступній формі;
- 3) пропаганда привабливих та корисних якостей території з метою повноцінного інформування користувачів про її переваги.

Проблеми, з якими доводиться стикатися регіональному маркетингу в умовах VUCA-середовище, включають низьку інвестиційну привабливість територій, недостатню конкурентоспроможність виробників, відсутність ефективних зв'язків і чіткого механізму взаємодії між партнерами, нестабільність ситуації на ринку і поступове зниження купівельної спроможності населення. [3]

За таких обставин класичні маркетингові практики управління територіальним розвитком потребують більш гнучких рішень. Відповідно основними завданнями регіонального маркетингу в сучасних умовах повинні бути:

- розвиток регіональної підприємницької культури в цифровому просторі, що набуло поширення в період коронакризи та загострення військових подій в країні;
- налагодження стійких зв'язків та вивчення передового досвіду інших територій, регіонів, підприємств, зокрема через трудову міграцію тимчасово переміщених осіб та тимчасово переміщених підприємств та організацій;
- залучення до регіону нових споживачів товарів і послуг, стимулювання постійного попиту на продукцію, що вироблена в регіоні, зокрема через вирішення соціально-побутових проблем громадян, що потребують соціального захисту в умовах військових дій;
- ефективне використання всіх видів ресурсів регіону, виявлення цільових сегментів ринку для розвитку регіональної економіки в умовах невизначеності;
- створення сприятливого іміджу для тих регіонів, що є відносно безпечними в умовах загострення військових дій в країні;
- прогнозування та моніторинг ринкової ситуації в країні загалом та в регіоні зокрема.

Отже, як актуальна складова частина регіональної економічної політики, регіональний маркетинг в умовах VUCA-середовища відрізняється від традиційного своїм гнучким підходом до вирішення проблем регіону і його територіальних утворень та є важливими інструментом підтримки розвитку регіону в умовах невизначеності.

Список використаної літератури:

1. Маркетингові дослідження сталого розвитку в умовах глобальних викликів: монографія / за заг. ред. проф. М. М. Новікової; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : Видавництво «Точка», 2018. – 240 с. URL: <https://mmgh.kname.edu.ua/images/NAUKA/2018.pdf>
2. Маркетинг мест привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. – 376 с.
3. Богашко О.Л. Регіональний маркетинг в умовах розвитку цифрового простору URL: http://176.98.75.236/bitstream/123456789/12891/1/Rehionalnyi_marketynh.pdf

Маляр Андрій Сергійович,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»,
Бора Наталія Юрїївна,
старший викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛ ЯК ІНСТРУМЕНТ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В сучасному стані реалій, підприємства сфери послуг повинні обрати пріоритетні напрямки маркетинг персоналу. Основоположним фактором успішної адаптації підприємств сфери послуг є цифровізація та комунікація, які необхідно впроваджувати в бізнес процеси в умовах сьогодення. В таких умовах представники середнього та малого бізнесу намагаються оптимізувати власні бізнес-процеси в напрямку управління персоналом, залучивши сучасні інструменти маркетинг персоналу, зберегти співробітників та робочі місця, максимально підтримати економіку країни та армію.

З початком повномасштабної війни ринок праці в Україні перебуває в стані турбулентності: переміщення великої кількості осіб із східних та центральних областей, виїзд значної частини висококваліфікованих кадрів за кордон, знищення середніх та малих підприємств, релокація вцілілої частини бізнесу. У більшості сфер серйозно скоротився пошук персоналу. Відновлення ринку праці після повного падіння відбувається різними темпами залежно від професійної сфери та регіону.

За таких умов, підприємства сфери послуг безперечно зацікавлені в залученні та утриманні висококваліфікованого персоналу, використовуючи віддалені умови роботи. Тому поряд з функцією планування потреби в кадрах, їх забезпечення та використання необхідно активно застосовувати ресурси маркетинг персоналу. В основі маркетингу персоналу лежить філософія маркетингової діяльності, об'єктами якої виступають, з одного боку, задоволення якісних і кількісних потреб підприємства у персоналі, а з іншого – людина як потенційній працівник [3].

М. Шостак зазначає, що маркетинг персоналу, як і класичний маркетинг, здійснюється на основі певних принципів, серед яких доцільно виділяє наступні:

- відповідність обраних кадрових стратегій основним принципам кадрової політики підприємства;
- стратегічний підхід до формування кадрового складу з урахуванням перспектив розвитку підприємства;
- реалізація активної позиції на ринку праці з метою впливу на процеси формування трудових ресурсів, що забезпечують найбільш повне задоволення специфічних вимог підприємства до персоналу;
- забезпечення відповідності умов, пропонованих роботодавцем вимогам певних кваліфікаційних груп працівників, що склалися на ринку праці.

Відповідно до вищезазначених принципів маркетингова діяльність включає в себе ряд завдань, виконання яких допомагає більш ефективно управляти людськими ресурсами, тим самим підвищуючи конкурентоспроможність підприємств.

Таким чином, маркетинг персоналу як інструмент цілеспрямованої та ефективної роботи з персоналом є складовою стратегії і тактики виживання підприємства у ринкових відносинах. По мірі розвитку особистості працівника доводиться все частіше узгоджувати ринкові умови та інтереси співробітників підприємства, оскільки розвиток виробництва в значній мірі потребує планування його кадрового забезпечення, а якісно новий рівень розвитку економіки не може бути досягнутий без ефективного використання маркетингового інструментарію в процесі управління персоналом, який потребує удосконалення та подальшого дослідження.

Важливим фактором з реалізації маркетингу персоналу як кадрової стратегії підприємства є вирішення питання «кадрового голоду», тобто залучення персоналу необхідної кваліфікації в умовах його нестачі. В умовах сьогодення підприємства сфери послуг активно залучають до роботи працівників та спеціалістів на основі віддаленої роботи. Адже нині виникає така ситуація, коли фахівці необхідної кваліфікації наявні в обмеженій кількості, або відсутні на перемістилися тимчасово з території України за кордон. Тому саме маркетинг персоналу покликаний вирішити цю проблему, дотримуючись інтересів підприємства сфери послуг.

Таким чином, маркетинг персоналу в процесі функціонування підприємств сфери послуг передбачає покриття потреби в кваліфікованих кадрах в реалізації наступних заходів:

1. Проведення маркетингових досліджень в межах маркетингу персоналу. На даному етапі визначається потреба підприємства в персоналі відповідного кваліфікаційно-професійного рівня, здійснюється діагностика кадрового потенціалу підприємства, проводяться дослідження кадрової політики підприємств-конкурентів.

2. Аналіз ринку робочої сили та визначення джерел і шляхів покриття потреби в персоналі.

3. Завершальним етапом діяльності з покриття потреби в персоналі є вибір альтернативних, або комбінованих шляхів та джерел відповідно до можливостей підприємства та ситуації на ринку праці.

Таким чином, маркетинг персоналу являє собою систему діяльності, що дозволяє його суб'єктам оцінювати стан ринку праці, тенденції його розвитку і приймати обґрунтовані управлінські рішення в сфері працевлаштування та сприяння зайнятості. Він є основою прийняття стратегічних і тактичних рішень суб'єктами ринку праці, забезпечуючи ефективність їх діяльності.

Застосування маркетингу персоналу є необхідним інструментом для здійснення ефективної кадрової політики та успішної діяльності підприємства загалом. Персонал є важливим ресурсом підприємства досягнення цілей якого та і успішне вирішення завдань, зокрема можливе лише при вмілому управлінні ним на принципах маркетингу. Саме маркетинг дозволяє підприємствам здійснювати

аналіз ринку праці та прогнозування його кон'юнктури, аналіз кадрового потенціалу, наймання кращих фахівців в умовах їх нестачі, сприяти кар'єрному зростанню працівників, формування колективу, який би діяв злагоджено, а також здійснення контролю за його діяльністю.

Список використаної літератури:

1. Білецький О.М. Управлінські аспекти маркетингу персоналу в процесі реінжинірингу [Електронний ресурс] / О. М. Білецький // Вчені записки університету «Крок» (Серія «Менеджмент и маркетинг в бізнесі ХХ ст.»). – Т. 2, № 18. – 2008. – Режим доступу до журналу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2008_18/tom_2/

2. Колпаков В.М. Маркетинг персоналу: навч. посібник для студентів серед. і вищ. навч. закл. – К.: МАУП, 2006. – 408 с.

3. Іртищева І.О. Корпоративна культура – важливий фактор конкурентоспроможності організації / І.О. Іртищева // Збірник наукових праць НУК. – Миколаїв : НУК, 2015. – № 1 (457). – с. 69-74.

Мочкош Віталій Іванович,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
спеціальності 075 «Маркетинг»,
Бора Наталія Юріївна,
старший викладач кафедри обліку і
оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

МАРКЕТИНГ ПОКОЛІНЬ ЯК КОНЦЕПЦІЯ СЕГМЕНТУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ ПОКОЛІНЬ

В сучасних умовах ринкових відносин підприємствам доводиться адаптовуватись до вимог ринку, змін смаків, уподобань та запитів споживачів, високої конкуренції та перенасичення ринку однотипними товарами, соціально-політичної ситуації та турбулентності ринку. В час війни та дестабілізації, компанії повинні адаптуватися до нових умов та оптимізувати власну маркетингову діяльність на засадах клієнт орієнтованості. За таких обставин виникає необхідність у межах стратегії підприємства фокусувати маркетингові зусилля на:

- дослідження поведінки споживачів і конкурентної позиції підприємства в середовищі, що постійно змінюється;
- ідентифікацію потреб цільової аудиторії, зокрема споживачів (яким продуктам надають перевагу? як і де знаходиться їх локація? яка вікова група надає їм перевагу);
- застосування стратегії маркетингу поколінь;
- сегментування груп споживачів за певними ознаками. Залежно від обраної концепції маркетингу, необхідно сфокусувати маркетингові зусилля або на дескриптивних характеристиках (географічні, демографічні і психографічні),

або на поведінкових (реагування споживачів на цінність товару, дизайні, додаткових опціях та можливостях в процесі їх споживання, бренд).

- розуміння потреб споживачів і розробки нових продуктів, які задовольняють ці потреби краще, ніж конкуренти (стратегія love brand).
- розробка та впровадження програм лояльності, шляхом застосування інструментів retention-маркетингу.

Retention-маркетинг (RM) - це комплекс маркетингового інструментарію, методів та заходів комунікації, спрямованих на утримання клієнтів компанії та формування їхньої лояльності до бренду.

Таким чином, на нашу думку задля утримання власних конкурентних позицій, будь-яка компанія повинна контролювати процес ідентифікації власних клієнтів та застосовувати інструменти лояльності по відношенню до них. Адже, ємність цільового ринку залежить передусім від споживачів, їх відношення до продукту (товару або послуги) та до бренду зокрема, їх потреб і особливих поведінкових характеристик.

Підприємства з маркетинговою орієнтацією, діяльність яких проводиться на основі клієнт орієнтованого підходу, особливу роль приділяють сегментуванню цільової аудиторії.

Сегментування – це комплекс маркетингових заходів, що передбачає групування споживачів зі схожими потребами у кластери або сегменти. Сегмент ринку включає певну групу споживачів, які схожим чином реагують на сукупність інструментів маркетингу.

Сучасним та відносно ефективним трендом сегментування являється маркетинг поколінь, що сформований на основі Теорії поколінь. Вперше дана теорія була представлена на широкий загаль американські вчені Нейл Хоув і Вільям Штраус у 1991 році. Згодом вона була доопрацьована послідовниками даної концепції, основні тези якої й започаткували прикладний її напрям, що переріс в стратегію маркетингу поколінь. Її фундаментальна основа полягає в сегментуванні групи людей (споживачів) за типами поколінь, які народжені у визначені історичні періоди, виховані в певні епохи, вірять в певні цінності та мають схожі переконання. Дані цінності діють непомітно, проте багато в чому визначають поведінку людей, їх манеру спілкування, споживчі звички і мотивацію.

З огляду на численні маркетингові дослідження, можемо дійти висновку, що принципи та заходи маркетингу поколінь необхідно застосовувати абсолютно всім компаніям, що пропонують власні продукти на ринку особливо в сучасних турбулентних умовах (постпандемічний період у світі, військового стану та соціально-економічної дестабілізації в Україні, релокації бізнесу та внутрішнього переміщення великої кількості громадян). Слід зазначити, що нині день споживчий ринок активно представляють 4 групи поколінь: Бебі бумери, покоління X, покоління Y та зумери, які серйозно відрізняється особливостями споживчої поведінки стосовно вибору продуктів на ринку товарів чи послуг. Особливості та основні характеристики груп споживачів за Теорією поколінь пропонуємо розглянути в таблиці 1.

Таблиця 1

Особливості та основні характеристики груп споживачів за Теорією поколінь

Поведінкові особливості	Бібі Бумери 1946-1964	Покоління X 1964-1978	Покоління Y 1979-1997	Покоління Z (народжені після 1997) «зумери»
	-знаходяться в розквіті свого циклу споживання, надають перевагу офлайн покупкам; мас-маркетам; активні споживачі спеціалізованих пропозицій; зацікавлені особистому росту винагородах.	-демонструють вибагливість, орієнтуються на ціну, звертають увагу на унікальність індивідуальності продукту; обізнані в технологіях.	-«міленіали» ведуть активний спосіб життя, надають перевагу екопродуктам, користувачі покупок, екомаркетингу та збереження довкілля, здорового способу життя, користувачі приватної медицини.	-вважаються майбутнім світової економіки; це покоління стане найбільшою групою споживачів у всьому світі. Вони активні, мобільні, послідовники соціальних мереж; прихильники інфлюенс маркетингу та соціальних медіа.
Потреба, що спонукає до купівлі	Реальна потреба.	Потреба у новизні.	Принцип соціального порівняння, потреби бути в тренді.	Потреби задовільняють активно через онлайн купівлі.
Характеристики пошуку товарів	Поінформованість про необхідні товари чи послуги.	Швидкість (оптимізація часу та місця купівель)	Легкість і доступність (саріфанне радіо, відгуки в Гугл, Ютьб).	Прихильники інфлюенсерів, користуються відгуками в соцмедіа, котрі перебувають в полі їх інтересу.
Цінність товару	Якість, статусність.	Унікальність, індивідуальність.	Дизайн, тренд, бренд.	Зручність, екологічність, простота, комфорт.
Фактори вибору	Думка оточення (соціальна думка).	Гнучкі та раціональні.	Інноваційні, мобільні, адекватні, здатні адаптуватись до змін.	Зручність, екологічність, перевага оптимальному вибору: якість-новизна-ціна.
Тип поведінки	Консервативний (надають перевагу перевіреним продуктам).	Виважений (співвідношення ціна-якість).	Спонтанність (приваблива пропозиція, знижки, купони, бонуси).	Мобільність (користувачі соцмереж та онлайн продуктів).

Теорія поколінь не єдина, що визначає закони, за якими живе соціум. Крім цінностей покоління є ще багато рівнів цінностей: загальнолюдські, індивідуальні, професійні, національні та ін. Поведінка людини, як споживача визначається багатьма факторами, і цінності покоління один з них. Теорія поколінь дає додаткову систематизовану інструкцію, що допомагає визначити базові мотиви та потреби певного сегменту ринку. Це додатковий важіль, який маркетингологи можуть використовувати при проведенні сегментацію ринку, визначенні цільових груп споживачів, формуванні переліку каналів комунікацій для ефективного залучення, формуванні упаковки та ціни товару, виборі стратегії розвитку бізнесу взагалі.

Крім того, теорію поколінь можна використовувати в ПР і передвиборчих кампаніях, спілкуючись із кожним з поколінь на «їх мові». Оперування до базових цінностей кожного покоління дозволяє побудувати сприятливе ставлення до компанії, конкретних особистостей, товарів чи послуг

Список використаної літератури:

1. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент: Підручник /Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А. Ф. Павленко та ін. - К.: Видавництво «Хімджест», 2008. - 720с.
2. Кульчицька А. , Зозульов О.В. Особливості рекламного звернення для покоління Z [Електронний ресурс] / Кульчицька А. , Зозульов О.В.- 2018. - Режим доступу до ресурсу: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/132454>
3. Пилипчук В., Данніков О. Сучасні бізнес-тенденції та розвиток маркетингу вітчизняних компаній // Маркетинг в Україні / ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; [гол. ред. А. Павленко]. - 2011. - № 2 (48).

Огородник Віра Володимирівна,

д.е.н, доцент, професор кафедри регіоналістики і туризму,
ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»

Маркіна Марія Іванівна,

аспірантка, старша викладачка кафедри регіоналістики і туризму,
ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана»

НЕФОРМАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПРОСТОРОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД У КОНТЕКСТІ СПРИЯННЯ РЕГІОНАЛЬНОМУ РОЗВИТКУ

Зважаючи на проведення в Україні реформи децентралізації, а також на фоні поточних викликів та загроз, продиктованих спершу пандемією COVID-19, а згодом і війною, розв'язаною росією проти України, вагомим питанням постає застосування неформальних підходів до планування громад у контексті сприяння подальшому регіональному розвитку.

Забезпечення сталого розвитку саме на місцевому рівні набуває вагомих значень і є провідним аспектом ефективного регіонального розвитку.

Світова спільнота в особі Організації Об'єднаних Націй ставить питання сталого розвитку ключовим аспектом збалансованого становлення та функціонування сучасних міст. Директиви ООН щодо затвердження 17 Цілей сталого розвитку мають на меті загальне покращення добробуту людини в 21 сторіччі.

У зв'язку із викликами та можливостями, диктованими часом та суттєвими змінами до законодавства України, перед громадами постають нові цілі, а саме – комплексно та стратегічно підходити до планування своїх територій. У цьому контексті важливу роль відіграє комплексний план просторового розвитку. Комплексний план просторового розвитку території територіальної громади є документацією, що дозволяє збалансовано підійти до планування території громади.

Порядок розроблення комплексного плану дозволяє застосування інтегрованого підходу, а також принципів неформальних для України підходів, що діють як норми світової практики.

Окремо зауважимо, що для реалізації управління у сфері просторового планування, зокрема, на місцевому рівні, європейські країни застосовують галузеві кодекси, меморандуми та хартії, базовими принципами яких є підтримання та розвиток засад сталого розвитку.

Прикладами таких документів можна навести Нову Лейпцизьку Хартію «Перетворююча сила міст для спільного блага» [1], затверджену у 2020 році, що є продовженням документу 2007 року «Міста Європи на шляху сталого розвитку» [2], який був ратифікований в тому числі Україною.

У Новій Лейпцизькій Хартії міністри-підписанти акцентують увагу на важливості співпраці муніципалітетів, громадськості та бізнес-активу міст і громад, що може дати вагомий поштовх для розвитку міст, що відповідає принципам нового публічного управління. Виокремлюється питання збалансованого, сталого розвитку міст, зокрема, включаючи обов'язковий елемент діджиталізації, що на думку авторів можливо за рахунок впровадження нових підходів до створення документації із просторового планування.

Іншим вагомим міжнародним документом є дані досліджень та рекомендації ООН щодо просторового планування, як ключового інструменту розвитку ефективного управління [3], у якому наведені рекомендації щодо розвитку публічного управління у сфері просторового планування, застосування принципів відкритості, прозорості, залученості громадян, інтеграції.

Основоположні результати просторового планування розвитку територій в Україні відображаються шляхом розроблення містобудівної документації.

На жаль, норми європейської і світової практики на сьогодні застосовуються для України лише у якості неформального підходу до просторового планування територіальних громад.

За даними Міністерства розвитку громад та територій України [4], станом на 12 жовтня 2021 року в Україні нараховується 1469 територіальних громад. Відповідно до неофіційної інформації, наданої Національною спілкою архітекторів України, як саморегульованим органом, діючим у галузі архітектури та просторового планування, станом на початок жовтня 2022 року, з 1469 територіальних громад, жодна немає затвердженого комплексного плану просторового розвитку території територіальної громади. Водночас, лише Роганська та Пісочинська громади Харківської області перебувають на фінальному етапі розроблення комплексного плану просторового розвитку.

Таким чином, упродовж останніх років в Україні відбуваються значні зміни, що стосуються просторового планування територіальних громад. При цьому, саме неформальні підходи до просторового планування територіальних громад є вагомим чинником подальшого регіонального розвитку.

Список використаної літератури:

1. Нова Лейпцизька Хартія. URL: https://drive.google.com/file/d/1ez1hZfsPmHsjRV-PxH9SzRmQsc3m7O6B/view?fbclid=IwAR2sTw9y22I8mp2G2p7NJMbnKn0f3A_pGJmSQ6W9nOHlyl_ziogY1uoKa1Q (дата звернення 10.10.2022р.)

2. Лейпцизька Хартія. Офіційний текст. URL: http://2.auc.org.ua/sites/default/files/leypcizka_hartiya.pdf (дата звернення 10.10.2022р.)

3. United Nations Economic Commission for Europe. Spatial Planning: Key Instrument for Development and Effective Governance. URL: <https://unece.org/housing-and-land-management/publications/spatial-planning-key-instrument-development-and-effective> (дата звернення 16.10.2022р.)

4. Міністерство розвитку громад та територій України: Створено атлас нового адмінтерустрою України. URL: <https://www.minregion.gov.ua/press/news/stvoreno-atlas-novogo-adminterustroyu-ukrayiny/> (дата звернення 16.10.2022р.)

Паласевич Микола Богданович,
к.е.н., доцент, доцент кафедри математики та економіки,
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

МАРКЕТИНГОВІ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ У ГЛОБАЛЬНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Проблеми адаптації до умов відкритого розвитку в системі світового господарства поставили перед вітчизняною економічною наукою безліч досить складних і, часто, принципово нових, нетривіальних завдань, багато з яких можуть вважатися критичними як для інтересів суб'єктів господарювання, так і для інтересів країни загалом. Формування конкурентних позиції на національному і зарубіжних ринках як вітчизняних виробників, так і вітчизняних учасників міжнародних/глобальних бізнес-мереж і мереж дистриб'юції зумовлена недостатньою адекватністю системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності новим умовам, що склалися після багаторічної державної монополії; з іншого - нестачею професійно підготовлених кадрів та недостатньою теоретичною та практичною компетентністю нового менеджменту в такій складній сфері світової економіки як міжнародний бізнес.

В умовах тотальної глобалізації, що охопила всі сфери світогосподарського життя і впливає на розвиток усіх країн, незалежно від національного рейтингу соціально-економічного розвитку (визначеного за будь-якою системою простих чи синтетичних показників: від одновимірного душевого ВВП до багатовимірних індексів фізичної якості життя, PQLI, або людського розвитку, HDI) та приналежності до міжнародних регіональних економічних угод будь-якого рівня зрілості міжнародної економічної інтеграції суттєво зростає увага до існуючих форм взаємодії та визначення закономірностей глобалізації міжнародного бізнесу [2].

Інтернаціоналізація господарського життя, кількісне зростання та якісне різноманіття бізнес-контактів з представниками різних країн та народів, зростання

рівня їх інтенсивності, глибини та різноманітності, а також ступеня залучення до міжнародного бізнесу ініціюють численні дослідження, пов'язані з міжнародними зіставленнями та аналізом сформованих форм обмінів/взаємодії в міжнародному бізнесі. Цьому сприяє як зростання різноманіття цих форм - від традиційної міжнародної торгівлі товарами/послугами та швидко зростаючого комерційного обміну інтелектуальною власністю до глобалізації МНК і бізнес-мереж, що все розростаються і стабілізуються, - до міжнародного бізнесу і створює стабільні міжнародні бізнес-комунікації (МБК) між різноманітними за регіонально-галузевою належністю та розмірами активів господарюючими суб'єктами, менеджмент яких найчастіше є синтетичним продуктом різних національних культур.

Впровадження Інтернету в бізнес змістило концепції та практику сучасного міжнародного бізнесу у напрямку електронної комерції до е-бізнесу [1, с. 278]. Сучасні інформаційні технології та системи (ІТ/С) – програмний та апаратний зміст Інтернету – становлять найважливішу достатню умову глобалізації, що забезпечує значну і, що особливо актуально, провідну складову її технологічного забезпечення. Тотальна глобалізація - що у суперечливому поєднанні міжнародного і національного, глобального і локального, конвергентного і дивергентного, загального і приватного - комплексне завдання дослідження сучасних тенденцій глобалізації світової економіки.

Механізм формування та розвитку інтегрованих бізнес-комунікацій у глобальному підприємстві є системою взаємопов'язаних між собою етапів і процедур, що описують процес аналізу, планування, організації, впровадження та контролю стратегії інтегрованих бізнес-комунікацій: формування стратегії розвитку підприємства, формування стратегії бізнес-комунікацій, оперативне планування бізнес-комунікацій; реалізація стратегії бізнес-комунікацій; контроль ефективності стратегії бізнес-комунікацій.

Формування стратегії розвитку підприємницької структури в умовах глобалізації включає цілепокладання в залежності від результатів ідентифікації існуючих або потенційних ринків розвитку або брендів, а також модифікацію пріоритетів і напрямків загальнофірмового розвитку з урахуванням аналізу бізнес-середовища підприємства [2].

Етап формування стратегії бізнес-комунікацій здійснюється з урахуванням встановленої траєкторії розвитку підприємства, його філософії та корпоративної ідентичності, що передбачає принципову та довгострокову орієнтацію всіх глобальних бізнес-комунікацій підприємства. У рамках цього етапу велике значення набуває процес ідентифікації цільових груп підприємства з урахуванням національних особливостей країни присутності, після здійснення якої приймається рішення про використання стратегії бізнес-комунікацій для взаємодії зі своїми цільовими групами у глобальному бізнесі [4].

Розглядаючи напрями процесу адаптації технологій до середовища глобального підприємства, слід зазначити, що практично не існує теоретично обґрунтованої моделі, яка описує значення управління, орієнтованого на ідентичність, а також роль співробітників та конкретні рекомендації щодо їхньої

поведінки. При здійсненні адаптації технологій бізнес-комунікацій необхідна конверсія характеристик корпоративної ідентичності у всі контакти цільових груп з підприємством.

Заключним етапом механізму формування та розвитку стратегії інтегрованих бізнес-комунікацій у глобальному підприємстві є оцінка її ефективності, що є системою взаємопов'язаних між собою та здійснюваних послідовно процедур, метою яких є аналіз затвердженої стратегії комунікацій, а також виявлення вузьких місць у її розвитку для підтримки конкурентоспроможності підприємства.

Список використаної літератури:

1. Тертичний Я. С. Сутність та природа електронної комерції. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2018. № 3 (2). С. 277–284.

2. Рубцова М. Ю. Інформаційно-комунікаційні технології як детермінанта цифрового розриву в глобальній економіці. Міжнародні відносини, Серія «Економічні науки». 2019. Том 2. № 20. URL : http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/227

3. Influencer marketing 2019 industry // [Електронний ресурс] – Режим доступу: [benchmarkshttps://mediakix.com/influencer-marketing-resources/influencer-marketing-industry-statistics-survey-benchmarks/](https://mediakix.com/influencer-marketing-resources/influencer-marketing-industry-statistics-survey-benchmarks/)

4. Communication trends in 2019 // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.berghs.se/en/articles/communication-trends-in-2019///>

Фенчак Любов Михайлівна,

к. пед.н., доцент, доцент кафедри
теорії та методики початкової освіти,
Мукачівського державного університету

МАРКЕТИНГ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ЗВО – ВАЖЛИВИЙ ФАКТОР ЙОГО УСПІШНОСТІ

Майбутнє України багато в чому зумовлюється її системою та якістю освіти, а освіченість, компетентність та професіоналізм сучасних педагогів виступають важливими факторами подальшого розвитку суспільства. На ринку послуг вищої освіти ми спостерігаємо ситуацію, яка спричинена негативною демографічною тенденцією, що виражається у суттєвому зниженні кількості випускників шкіл, а відтак і кількості вступників до закладів вищої освіти; пропозиція освітніх послуг перевищує попит; формується диференційований попит на освітні послуги. Такі умови розвитку ринку послуг у сфері освіти призвели до посилення конкурентної боротьби між ЗВО, істотно змінилися вимоги і цінності споживачів. Всі ці фактори диктують необхідність організації та ведення освітнього маркетингу і рекламної діяльності вузів різних ступенів акредитації.

Тому сьогодні ЗВО необхідно грамотно формувати стратегії і тактики маркетингової та комунікаційної діяльності. Професійний і продуманий підхід до

засобів просування освітніх послуг до споживача, формування планів маркетингової стратегії та комунікаційної діяльності, проведення маркетингових досліджень, ефективна організація рекламної діяльності – є факторами і ресурсами успішного розвитку навчального закладу [3].

Упродовж останніх років активно досліджується дана проблема. Цікавими для нашого дослідження є теоретичні та практичні аспекти маркетингу в освіті, що відображені в роботах таких науковців як Т. Оболенська, Г. Міщенко, І. Мороз, О. Панкрухин, В. Сиченко, С. Телетова, О. Чорний та ін.

Проведені нами дослідження, дають можливість узагальнити визначення основних понять, що стосуються даної теми. Рега М. Г відмічає, що освітня послуга – це комплекс навчальної і наукової інформації, що створюється у процесі діяльності педагогічного колективу навчального закладу і передається учню, студенту чи слухачу у вигляді суми знань загальноосвітнього та спеціального характеру, а також практичних навичок для подальшого застосування у професійній роботі з метою задоволення різноманітних потреб особистості, суспільства, держави. Відповідно поняття «освітній маркетинг» вона трактує як один із напрямів діяльності з управління навчальним закладом в умовах ринкової економіки, який забезпечує дослідження попиту на освітні послуги та певні знання понад встановлені державою стандарти, впливає на розвиток освітніх потреб громадян шляхом розроблення й впровадження концепції надання їм якісного освітнього продукту. Від освітнього відрізняють педагогічний маркетинг і трактують його як вид діяльності, спрямований на вивчення освітнього середовища, створення та розвиток ринку освітніх послуг й стимулювання попиту на них [4]. О. Радіонов, досліджуючи аспекти маркетингу освітніх послуг, зазначив, що маркетинг освіти слід визначити як засіб, за допомогою якого ЗВО активно інформує і просуває свої цілі, цінності і продукти абітурієнтам, їх батькам, персоналу і суспільству. ЗВО здійснюючи виробництво продуктів суспільного користування, одночасно на двох ринках (на ринку освітніх послуг та на ринку праці), яким пропонує один і той же продукт у вигляді надання освітніх послуг [3].

Тому розвиток маркетингу освітніх послуг в наші дні особливо важливий, оскільки інтелектуальний потенціал стає вирішальним фактором розвитку сучасного суспільства. І на сучасному етапі реформування системи вищої освіти необхідно враховувати важливі дві домінанти: перша-компетентність випускника ЗВО повинна відповідати потребам ринку праці, по-друге-система освіти має бути адаптована до умов дефіциту державного бюджетного фінансування.

Маркетинг у сфері вищої освіти пов'язаний з поширенням ідеї освіти та потребує розробки відповідної стратегії. Говорячи про стратегію маркетингової діяльності вищого навчального закладу, відзначимо, що вона включає аналіз можливостей і загроз ринку, конкурентів, сильних і слабких сторін і на основі такого аналізу формує власні конкурентні переваги. Стратегія маркетингу освітніх послуг повинна включати: конкретні цілі та завдання ЗВО, опис його цільових аудиторій і споживачів, опис процедур, конкурентних переваг освітніх програм навчального закладу, з якими він виходить на ринок освітніх послуг [1]. Дані положення стратегії маркетингу вищої освіти мають розроблятися на

достатньому рівні і бути готовими до практичного їх використання в поточній діяльності закладу освіти. Для ефективного його просування необхідно використовувати різні маркетингові комунікаційні технології, об'єднуючи їх у систему продуманих стратегічно вибудованих дій. Кожна комунікаційна технологія, будь то реклама або зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг або ярмаркова і виставкова діяльність, має свої особливості впливу на споживачів. Об'єднання різних комунікаційних технологій у систему інтегрованих маркетингових комунікацій дозволяє посилити ефективність кожної з них і, звичайно ж, загальну результативність [2]. Ці дії в першу чергу повинні бути спрямовані на створення позитивного іміджу ЗВО і таким чином вивести його на новий рівень на ринку освітніх послуг.

Кожен вид маркетингових комунікацій має свої особливості, але усі вони доповнюють одна одну, утворюючи систему маркетингових комунікацій. При цьому основними функції маркетингових комунікацій є: інформування цільової аудиторії про товар (освітні послуги), його переваги стосовно конкурентних товарів, властивості та якості; про діяльність університету та його політику; отримання зворотної інформації про стан ринку праці та ринку освітніх послуг тощо; переконання цільової аудиторії в її рішеннях на користь позитивного ставлення до даних освітніх послуг; формування позитивного іміджу університету та його освітніх послуг на ринку. Формуючи систему маркетингової комунікації університету, крім характеристик, а саме вид освітніх послуг та етапи їх життєвого циклу.

Таким чином, маркетинг освітніх послуг закладу вищої освіти – необхідна і важлива складова його діяльності, яка впливає на престиж та статус університету.

Список використаної літератури:

1. Лементовська В.А. Маркетингові дослідження пріоритетів розвитку вищих навчальних закладів в сфері освітніх послуг/ В. Лементовська, Т. Бортник //Вісник Київського інституту бізнесу та технологій – 2012. – Вип.2. – С.31-35
2. Поляк О. Вища освіта ХХІ століття: між науковим плануванням і маркетингом освітніх послуг/ О. Поляк //Вища освіта України. Теоретичний та науково-методичний часопис –2013. – Вип.2. – С.89-95
3. Родіонов О.В. Маркетинг освітніх послуг /О. Родіонов// Вісник Хмельницького університету. – 2012. – № 5. – Т.3 – С.184-185
4. Рега М. Г. Особливості маркетингу освітніх послуг/ М. Рега // Вища школа і ринок праці: інтеграція, модернізація, інтернаціоналізація: збірник тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції, 19-21 жовтня 2016 р., Мукачєво / Ред.кол.: Т.Д. Щербан (гол.ред.) та ін. – Мукачєво: Вид-во МДУ, 2016. – С.196-197.

СЕКЦІЯ 5.
**ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Glinkowska-Krauze Beata Anna,
Professor, Management Science

University of Lodz, Lodz, Poland,

Holubka Yaroslav,

candidate of economic sciences,

senior lecturer of the Department of

Accounting and Taxation and Marketing,

Mukachevo State University,

Zubaka Roland,

recipient of higher education OS "Master",

specialty 071 "Accounting and taxation",

Mukachevo State University

**FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCE
FUTURE SPECIALISTS OF THE ECONOMIC PROFILE**

The current orientation of Ukraine's education to European values improves the legislative framework in this area, as today are in high demand the competent specialists who have not only professional knowledge, skills and abilities, but also can make responsible decisions in situations of choice, are inclined to cooperate, are distinguished by mobility, constructiveness, ability to adapt, ability to realize their creative potential.

The results of the many years of work of experts from the countries of the European Union in this area indicate that: – it is useful for any country to compare international and national experience as a development of the educational system as a whole, as well as opportunities for introducing a competent approach in particular; – full copying of any educational models and phenomena of other countries is unproductive; – national models of education should be developed, guided by national needs and peculiarities. In order to comprehensively study the essence and structure of professional competence as the basic fundamental for the formation of pedagogical mastery of future teachers of primary classes, a historical and terminological analysis of the concept of «competence» has been held, which shows that in the pedagogical scientific circles, this term began to be applied from the eighties of the XX century in the sense of the educational result of the person who is studying. Competence, by O. Pometun's definition, should be regarded as an objective category, which captures a socially recognized complex of a certain level of knowledge, skills, abilities, attitudes, through which the teacher is able to implement complex polyfunctional, polyproject, culture – oriented activities. Most thoroughly in pedagogical science, these notions have been distinguished in relation to the high school by O. Zablotska [5].

Based on the content analysis, she has come to the conclusion that: – competence is the quality of the practical implementation of the result of the formation of competences

defined by the normative sources for a certain field of activity (quality of implementation of qualifications); – qualification – this is an official recognition of the result of forming the subjects of training competences defined by normative educational documents for a particular field of activity; – competencies are units and the result of educational activities in a competent approach; – competence is an integrated personal and activity category, which is formed during training as a result of a combination of initial personal experience, knowledge, skills, methods of activity, personal values and the ability to use them in the process of productive activity in relation to the range of subjects and processes in a particular field of human activity. In defining the requirements for practicing teachers, the term «professional competence» is widely used as the willingness and ability of a specialist to make effective decisions in the pursuit of professional activities [4].

A person is competent not in itself, but in relation to the implementation of external functions, that is, it functions successfully in response to individual or social requirements, performs activities or performs tasks. Professional competence has its structure and classification characteristics. O. Dubaseniuk to the main components of the vocational and pedagogical competence include: competence in the field of theory and methodology of the educational process; competence in the field of professional subjects; social and pedagogical competence; differential psychological competence; auto psychological competence [1].

I. Lerner, V. Kraievskiy, A. Khutorskiy offer to consider each competence as a unity of three components: – cognitive component (presence of a system of pedagogical and special subject knowledge); – operational and technological component (possession of methods, technologies, methods of pedagogical interaction, methods of teaching this subject); – personal component (ethical and social positions and installations, features of the personality of a specialist).

A. Markova distinguishes the following types of professional competence: – special competence – possession of own professional activity at a rather high level, the ability to design their further professional development; – social competence – possession of joint (group, cooperative) professional activity, cooperation, as well as methods of professional communication adopted in this profession, social responsibility for the results of their professional work; – personal competence – possession of methods of personal self-expression and self-development by means of confrontation with professional deformations of the individual; – individual competence – possession of methods of self-realization and development of individuality within the profession, readiness for professional growth, ability to efficiently organize their work without overloads. A confirmation of the expediency of enhancing pedagogical training for future economists is a series of scientific studies [2].

Future economists will need commercial skills, as well as knowledge of the theory and methodology of professional education. The significance of professional education during the preparation for the future work of a student-economist is emphasized by the researchers of the theory and methodology of vocational education L. M. Zhuravska and E. O. Ostapenko. Working on the development of a praxiological approach concerning the formation of the readiness of future economists to professional self-development, they have substantiated the need for introducing a modified course on pedagogy and

psychology. As the development of training in professional education is gradually going from educational and cognitive activity to professional education, the conclusion has been made on the need to prepare future economists for professional self-development.

As the national legislation on higher education points to increased cooperation between higher education institutions, state bodies and business structures in order to prepare a competitive expert for the country's innovative development, self-fulfillment of the individual, ensuring the needs of the society, the labor market and the state, it is logical to increase hours for pedagogical disciplines. Academic freedom is also declared, which is interpreted as the independence of participants in the educational process during the conduct of pedagogical, scientific and pedagogical, scientific or innovative activities. The indicated measures are carried out on the principles of freedom of speech and creativity, the dissemination of knowledge and information, the conduct of scientific research and the use of their results [3].

Thus, a highly skilled economist one can become due to a high motivational indicator, confidence in the correct selection of the future kind of activity, the desire to acquire as much information professional material and its transformation into knowledge, which will lead to professionalism in the process of the vocational practice. In the subsequent research, we will substantiate the process of forming the competitiveness of future economists.

References:

1. Dubaseniuk, O. A. (1994). Conceptual provisions of theoretical professional activity. *Pedagogy and psychology*, 4, 94-97 [in Ukrainian].
2. Klipa, Yu. V. (2018). Actualization of the competence approach in the professional education of future economists – entrepreneurs. *Social and humanitarian aspects of the development of financial and economic systems*, 1 (31), 139-146 [in Ukrainian].
3. Law of Ukraine «On Higher Education». Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/card/1556-18> [in Ukrainian].
4. Pometun, O. I. (2005). Formation of civic competence: a view from the standpoint of modern pedagogical science. *Journal of School Exchange Programs*, 23, 18-20 [in Ukrainian].
5. Zablotska, O. S. (2008). Competence, qualification, competence as key categories of competency paradigm of higher education. *Journal of Zhytomyr State University named after Ivan Franko*, 39, 52-56 [in Ukrainian].

Барановська О. В.,
здобувачка освіти II-Ф курсу;
Паук Марина Михайлівна,
к.філол.н.,
заступниця директора з виховної роботи
ВСП «ГПФК МДУ»

СУЧАСНІ БІЗНЕС ТЕНДЕНЦІЇ ТА РОЗВИТОК МАРКЕТИНГУ

Активний і всеосяжний характер впровадження маркетингу в ході становлення ринкових відносин в Україні стає однією з головних ознак позитивних змін, що окреслилися в управлінні економікою.

Маркетинг на сучасному етапі — це багатоаспектне поняття, багатопланове явище. Маркетинг розглядається як концепція, ринкова філософія бізнесу, самостійний вид підприємницької діяльності, одна з систем управління підприємством, стратегія і тактика мислення та дій суб'єктів ринкових відносин, одна з найдинамічніших сфер економічної діяльності, вид професійної діяльності, комплекс конкретних функцій, методологія ринкової діяльності, що визначає стратегію і тактику функціонування підприємства в умовах конкуренції, наука про ринок, ринкову діяльність, науково-прикладна дисципліна.

Найважливішою метою сучасного маркетингу є виявлення нових, іще не задоволених потреб чи нових форм задоволення вже відомих потреб, орієнтація виробництва на задоволення саме реально наявного попиту, а завдяки цьому – випередження конкурентів. Сучасне підприємницьке мислення виходить із того, що ринок збуту є вихідним пунктом усієї ділової активності підприємства. Кожне підприємство, фірма чи організація живуть завдяки ринкові та задля ринку. У зв'язку із цим маркетинг інтегрує та координує всі управлінські функції на підприємстві й спрямовує їх на об'єкт маркетингу – ринок збуту [1, 32].

Темпи змін постійно зростають. Дієвість звичних стратегій знижується, а тому виникає питання про розроблення нових. Сучасний маркетинг повинен базуватися на швидкому та гнучкому плануванні нововведень, в центрі яких завжди повинен бути споживач. Нові продукти можуть створити нові ринки, а на існуючих ринках допоможуть потіснити конкурентів [2, с.25].

Питанням сучасного розвитку маркетингу присвячено чимало праць відомих вітчизняних вчених, зокрема, Войчака, А.В., Близнюка, С.В., Балабанової, Л.В., Лилик, І.В. та інших. До числа зарубіжних вчених, які приділяли увагу цьому пританню можна віднести Мескона, М., Девіса, К., Кілі, М., Дональдсона Т. та інших.

Сучасні тенденції маркетингових досліджень пов'язують з інтернет технологіями.

Просування пов'язують із вивченням складових digital-marketing та вірусного маркетингу. Digitalmarketing включає: SMM, SMO, SEO, SEM, email-маркетинг, тизерна реклама, таргетингова реклама, контекстна реклама, блогинг, розвиток корпоративного сайту, медіа реклама, реклама в онлайн іграх, банерна реклама.

Digital-marketing це загальне визначення для маркетингу товарів і послуг, який використовує цифрові канали для залучення і утримання клієнтів, від реклами на онлайн-радіо до оголошення контекстної реклами в інтернеті. Говорячи простими словами, digital-маркетинг – це будь-яке просування, в якому бере участь «цифра».

Основні популярні інструменти digital-маркетинг:

Social Media Marketing (SMM) – комплекс заходів щодо просування продуктів, компаній, брендів у соціальних мережах [3, с. 110].

Це сприяло виникненню таких понять:

- SMO – оптимізація для соціальних мереж (залучення на сайт відвідувачів із соціальних мереж завдяки роботі якісним контентом);

- SEO – оптимізація сайту в пошукових системах (просування сайту на верхні позиції в пошукових системах для збільшення можливості переходу користувача на сайт рекламодавця),

- SEM – маркетинг в пошукових системах (залучення цільового трафіка на сайт з метою збільшення його відвідуваності, роботи безпосередньо на сайті для підвищення його релевантності для користувачів тощо)

Email-маркетинг – це використання електронної пошти для просування продуктів або послуг при розвитку відносин з потенційними клієнтами або клієнтами. По суті, це пряма поштова розсилка в електронному вигляді, а не через поштові служби. Email характеризується своєю бюджетністю і за статистикою досить дієвим елементом просування продукту бо послуги. Згідно даних сайту Statista email охопив 4,0 мільярда користувачів у 2020 р., згідно статистичним очікуванням, до 2024 р. цей показник зросте до 4,5 мільярда користувачів. Одним із цікавих досліджень щодо збору інформації для розсилки є праця Федорченко А.В. [4].

Тизерна реклама – це рекламне оголошення, що складаються з тексту і картинки. Основне завдання такої реклами зацікавити користувача, щоб він перейшов на сайт. Акцент у такій рекламі роблять на картинку та підпис, який повинен викликати допитливість. Така реклама дуже часто з'являється на сторінках пошукових сайтах або на платформах інтернет торгівлі.

Таргетована реклама - це онлайн реклама в якій використовують методи та налаштування пошуку цільової аудиторії: демографічні, географічні, часові і т.д. На відміну від тизерної реклами, таргетована з'являється в соціальних мережах і найчастіше використовують Facebook, Instagram

Контекстна реклама – вид реклами, при якому оголошення показуються користувачам відповідно до змісту їх запиту або сторінки, така реклама потребує вкладень, проте практично одразу «продавець отримує клієнтів» після запуску рекламної кампанії. Регулярні вкладення бюджету в рекламу і грамотне налаштування аудиторії дозволить постійно отримувати нових клієнтів, 33% маркетологів роблять від 2 до 5 публікацій контекстної реклами в місяць, 70% компаній збільшують бюджет на відео-контент, популярність інфографіки зросла на 80% за минулий рік, більше 80% маркетологів використовують письмовий контент і планують збільшити його [5, с. 24-25].

Блогинг – сучасний метод просування товару на основі відгуків блогерів, який з кожним роком стає найпопулярнішим інтернет інструментом. При правильній стратегії, ведення блогу може стати ефективним способом залучення відвідувачів і просування ваших продуктів. Дослідження HubSpot показало, що чим більше ви ведете блог, тим більше трафіку приходить на ваш сайт, відмінний інструмент для SEO. Сьогодні в мережі більше 570 мільйонів блогів. Число блогерів тільки в США до 2020 р. досягне 31,7 мільйона користувачів.

Також до інструментів digital-маркетинг входять: розвиток корпоративного сайту, медіа реклама, реклама в онлайн іграх, банерна реклама. В цілому цифрові інструменти розвивається з такою швидкістю, щодня публікується маса статей про їх ефективність та популярність.

Сучасні тенденції розвитку маркетингового менеджменту в країнах з розвинутою економікою, в основному, пов'язані з відповідними змінами на ринку.

У зв'язку з цим до тенденцій розвитку маркетингового управління можна віднести наступне:

- Посилення конкуренції;
- Підвищення значення сервісного обслуговування і його рівня;
- Підвищення якості продукції і послуг;
- Швидка поява нових товарів;
- Поява нових сегментів ринку;
- Зростання значення каналів розподілу;
- Зростання ролі державного регулювання економіки і орієнтація на вирішення соціальних проблем;
- Зростання витрат на рекламу та просування товарів;
- Посилення впливу глобалізації економіки;
- Необхідність врахування потреб сталого розвитку.

Отже, побачити майбутнє першим є основою для успішних маркетингових стратегій.

Основними тенденціями маркетингу в ХХІ ст. Є поліпшення якості продукції, прискорення інновацій нових продуктів, відхід від стандартизації і пристосування комплексу маркетингу до вузьких сегментів ринку.

Список використаної літератури:

1. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент: Підручник. – К. : КНЕУ, 1998. – 268 с.
2. Логвіна Ю.М Сучасні тенденції розвитку маркетингу в Україні / Ю.М. Логвіна, Г.О. Лихачева, Д.П. Михайлова // Маркетинг и менеджмент. – 2014. - №6. – с. 21-26
3. Арестенко В.В., Арестенко Т.В. Перспективні напрями розвитку ринку маркетингових досліджень у системі Social Media Marketng. Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». 2017. №1-2 [67]. С. 109-113.
4. Федорченко А.В., Пономаренко І.В., Основні способи збору електронних адрес клієнтів у рамках реалізації email-маркетингу. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. 2019. № 18. С. 31–39.

20. Бабаченко Л. В., Москаленко В. А., Марченко А. О. Сучасні тенденції застосування інструментів digital-marketing в діяльності підприємства. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2019. Вип. 4. doi: 10.31521/2313-092X/2019-4(10)

Барчій Марія Василівна
здобувачка освіти 2-Ф курсу;
Старова Юлія Василівна,

к. психол.н.,
ВСП «Гуманітарно-педагогічний фаховий коледж МДУ»

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ ФАХОВОЇ ПЕРЕДВИЩОЇ ОСВІТИ В СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ УКРАЇНИ

Реформування системи освіти в Україні зумовлено інтеграційними устремліннями нашої країни до Європейського співтовариства, а також необхідністю підвищення рівня та якості надання освітніх послуг, що має сприяти підвищенню конкурентоспроможності випускників закладів освіти на вітчизняному та міжнародному ринках праці. Безумовно, одним із головних стратегічних напрямів сучасної державної політики має стати забезпечення умов для задоволення потреб громадян, суспільства та ринку праці в якісній професійній освіті шляхом створення нових механізмів регулювання фахової передвищої освіти, оновлення їх структури та змісту, розвитку фундаментальності та практичної спрямованості освітніх програм, формування системи навчання протягом життя, що є одним із основоположних чинників забезпечення конкурентоспроможності України на європейському та світовому рівнях.

Фахова передвища освіта – складова системи освіти України, що є комплексом педагогічних і організаційно-управлінських заходів, спрямованих на забезпечення оволодіння здобувачами освіти знаннями, уміннями і навичками в обраній ними галузі професійної діяльності, розвиток компетентності та професіоналізму, виховання загальної і професійної культури [2, с.68]. Оптимальна інтегрованість фахової передвищої освіти в існуючий соціально-економічний простір та сучасну модель регіонального ринку праці є головною передумовою й важливим засобом забезпечення її ефективного функціонування відповідно до загальнонаціональних інтересів держави та інтересів різних соціально-економічних верств населення [3].

Наукові розробки управління фаховою передвищою освітою та особливості впливу регіонального ринку праці на її реформування напряму стосуються проблем інтеграції регіональних та локальних ринків праці, зокрема таких, як: загальнодержавна цілісність та інтенсифікація міжрегіональних зв'язків у соціально-трудовах відносинах, відповідність зрушень у межах регіональних ринків праці загальнонаціональним структурно-динамічним зрушенням, усунення

нерівності соціально-економічного розвитку регіонів України та регіональних ринків праці [1; 3].

З точки зору обґрунтування логіки дослідження, позначені вище зв'язки між процесами суспільних перетворень, з одного боку, і трансформаційних перетворень у сфері фахової передвищої освіти - з другого, дозволяють визначити таку методологічну схему комплексного аналізу проблеми побудови моделі управління фахової передвищої освіти регіону:

- аналіз сучасного стану соціально-економічної сфери у розрізі основних напрямів структурних перетворень;
- аналіз закономірних зрушень за цими напрямами і побудова узагальненої теоретичної моделі управління фахової передвищої освіти регіону;
- оцінка існуючого стану професійної підготовки майбутніх фахівців та сфери зайнятості населення, ринку праці;
- визначення та обґрунтування етапів трансформаційних зрушень у системі фахової передвищої освіти з оцінкою їх впливу на ринок праці;
- опрацювання (для кожного з етапів) практичних методів здійснення перетворень у системі управління фахової передвищої освіти, адекватних соціально-економічному середовищу та вимогам ринку праці [2, с.75-79].

Отже, за будь-яких умов в основі побудови моделі дослідження трансформаційних процесів ринку праці, як і модель фахової передвищої освіти, лежить аналіз сучасного стану соціально-економічної сфери у розрізі основних напрямів структурних перетворень. У плані теоретичного обґрунтування ключовим моментом є фіксація принципового, методологічного характеру положення про те, що трансформаційні процеси у сфері фахової передвищої освіти мають відбуватись таким чином, щоб максимально забезпечувати весь комплекс структурних зрушень в економіці регіону, України.

Список використаної літератури:

1. Олійник В. В. Управління розвитком фахової передвищої освіти навчального-закладу : навч.-метод. посіб. / В. В. Олійник, Л. М. Сергеева. – Київ : АтрЕк, 2016. – 176 с.
2. Ничкало Н. Г. Одвічний зв'язок: людина і праця / Н. Г. Ничкало // Фахова передвища освіта. – 2015. – С.61-92.
3. Професійна освіта як складова забезпечення кваліфікованого Кадрового потенціалу України: проблеми та шляхи вирішення: матеріали Парлам. Слухань у Верховній Раді України 1 червня 2016 року // Верховна Рада України, Комітет з питань науки і освіти. – Київ : Парлам. Вид-во, 2016. – 32 с. – (Серія «Парламентські слухання»).

Бігун Л.І.,
здобувачка освіти II-Г курсу;
керівник: Грегірчак Д.Б.,
кандидат політичних наук,
викладач суспільних дисциплін
ВСП «Гуманітарно-педагогічний фаховий коледж МДУ»

РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ В ОСВІТНЬОМУ ПРОЦЕСІ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ

Електронні соціальні мережі – це не лише розважальний засіб комунікації між людьми, але й потужна складова інформаційно-освітнього середовища, яка має великий освітній потенціал. Використання електронних соціальних мереж у освіті передбачає:

- індивідуальне спілкування між учнем/студентом та вчителем/викладачем, а також між батьками та вчителями/викладачами;
- наявність мобільного мережевого додатку, що забезпечує доступ у будь-який час і з будь-якого пристрою (персонального комп'ютера, нетбука, ноутбука, мобільного телефону, планшета, смартфона тощо);
- можливість отримання зворотного зв'язку;
- можливість проведення соціально-педагогічної роботи в створених групах;
- можливість проведення опитувань, дискусій, фокус-груп;
- відкритий доступ до віртуальної бібліотеки аудіо- та відеоматеріалів, які можуть бути використані в структурі курсу [1, с.16].

Цікавим явищем є те що з початком поширення мобільних пристроїв викладачі та працівники освіти були незадоволені використанням телефонів, але з розвитком навчальних сайтів та додатків для навчання ситуація змінилася. Тепер викладачі самі заохочують студентів та учнів користуватися телефонами для навчання. З'явилося так зване мобільне навчання або іншими словами m-learning. Мобільне навчання передбачає використання смартфонів як засіб навчання. Як важкоатлет використовує гір і для збільшення м'язової тканини, так і студенти використовують смартфони як прокачування їхнього інтелекту та набуття знань. Мобільне навчання можна використовувати в поєднанні із традиційним навчанням, оскільки людям потрібна соціалізація.

Для мобільного навчання потрібні викладачі які підготовлені до мобільного навчання, знають всі аспекти і методикку мобільного навчання. У майбутньому можуть з'явитися нові соціальні мережі і збільшиться кількість корисних додатків для навчання. Науковці на основі досліджень можуть винайти нові методи навчання і кращого запам'ятовування та засвоєння інформації, що є необхідним для того щоб стати професіоналом у їхній сфері. І на основі цих методів з'являться нові сайти та додатки. Звісно важливу роль у засвоєнні знань грає мотивація людини. Якщо людина має збалансовану внутрішню (переконання, цінності, власна мета) та зовнішню мотивацію (дохід, винагорода) то навчання буде ефективнішим [2, с.51].

Цінність для навчання та розвитку більшою мірою спостерігається в американській соціальній мережі Facebook, яка дозволяє викладачам університетів створювати навчальні курси для студентів. Крім того, підписуючись на сторінки освітніх проектів своїх вишів, майбутні педагоги мають можливість стежити за актуальними новинами, отримувати нову інформацію та знання.

Twitter – це один різновид соціальної мережі, який містить інструмент мікроблогінгу, заснований на технології Web 2.0. Із 2007–2008 рр. факультети університетів США стали проводити експерименти, пов'язані з можливістю використання мікроблогінгу Twitter у навчальних аудиторіях як засобу для інтерактивного навчання іноземних мов, управління проектами, інформаційних систем. Щоб просте спілкування у Twitter було спрямоване на навчання, від повідомлення-питання, яке розмістив студент у Twitter, до отримання ним кінцевої відповіді участь викладача повинна бути неперервною, а саме: до появи повідомлення-питання викладач має сформулювати задачу перед студентом; для формування множини повідомлень-відповідей викладач може сам брати участь, повинен залучити однокласників до обговорення питання і допомогти знайти групи релевантних користувачів, наприклад, практикуючих фахівців; на етапі аналізу отриманих відповідей та усунення суперечностей викладач повинен спрямовувати студента на прийняття правильного рішення.

Не залишимо поза увагою і таку соціальну мережу, як Instagram, яка дозволяє переглядати відео та читати дописи людей з усього світу. Особливістю цієї соціальної мережі є віртуальне спілкування між викладачем і студентом, де останній може в режимі онлайн ставити запитання й отримувати відповіді. Викладач також може надсилати індивідуальні завдання і за необхідності надавати консультації. Цього року учні шкіл мають змогу готуватися до зовнішнього незалежного оцінювання за допомогою Instagram. Проаналізовані соціальні мережі свідчать про актуальність їх впровадження в освітній процес майбутніх учителів. Соціальні мережі відкривають значні можливості для педагогів, сприяють спілкуванню зі студентами і вчителями з усього світу, обміну інформацією, передачі й отриманню знань, дозволяють стежити за останніми новинами в освітянському середовищі, забезпечують мобільність сучасного студента [3, с.136].

Проникнення у безмежні простори віртуальності сприяло виявленню і тих соціальних мереж, які актуальні серед вчителів і студентів – майбутніх педагогів.

За допомогою соціальних мереж ми можемо використовувати такі функції:

- «Систему миттєвих повідомлень»: у будь-яку пору доби відбувалося формальне і неформальне спілкування в навчальних цілях у режимі реального часу між такими учасниками спільноти: студент-викладач, студент-студент, студент-інший фахівець, студент-соцмережевий друг тощо.

- «Безперервний чат»: декілька учасників спільноти могли одночасно вступати в комунікацію як із викладачем, так і одне з одним у режимі реального часу.

- «Нескінченний форум»: здатність мережної спільноти предмету давати можливість створювати нові теми, коментувати й обговорювати повідомлення інших користувачів, брати участь у навчальній дискусії,

заповнювати стрічку власним матеріалом або цікавими новинами, коментувати навчальні доробки своїх колег зі спільноти та ін.

- «Щоденник-блог»: віртуальна сторінка спільноти дозволяла розміщувати та доносити до всіх учасників-підписників інформацію щоденного та робочого характеру, ISSN: 2076-8184. Інформаційні технології і засоби навчання, 2017, Том 58, №2.

- оперативні повідомлення, оголошення, афіши тощо (про можливість долучитися до безкоштовного онлайн-курсу, розклад навчальних занять, розподіл балів із предмету).

- «Сам собі редактор»: ця функція соціальної мережі сприяла тому, що студенти могли редагувати власні матеріали, розміщувати потрібні й видаляти непотрібні.

- «Вікі-довідник». Таку особливість мала соціальна спільнота через те, що дозволяла розміщувати корисні гіперпосилання на інші сайти і джерела, вміщувати в собі велику кількість найрізноманітнішої інформації навчальних матеріалів через систему «вікі».

- «Мультимедійність» як ефективна властивість створеної нами соціальної спільноти дозволяла сформувати креативне навчальне середовище, перетворити спільноту на інформаційно-комунікаційну технологію через можливість розміщувати мультимедійні елементи – відео- й аудіофайли, фотогалерею, фотоальбоми тощо [4, с. 6].

Отже, потрібно розглядати соціальну мережу не лише як розважально-комунікативний засіб взаємодії між людьми, але також як великий освітній потенціал, інтерактивний майданчик – основу інноваційного навчального процесу із застосуванням сучасних інформаційних технологій. Використання позитивних сторін соціальних мереж (зручність, велика інформативність, вседоступність, неформальність, психологічний комфорт) дозволяють сформувати ефективне середовище для здійснення успішної комунікації між викладачем та студентом у позааудиторний час, долають будь-які бар'єри в обмеженості доступу до навчання, роблять його нестандартним і цікавим, створюють сприятливий психологічний клімат для оволодіння знаннями. Таку форму навчальної діяльності позитивно оцінюють самі студенти, які серед переваг навчання за допомогою соціальних мереж відзначають такі, як інтерактивність, безперервність навчального процесу, зручність, широкий доступ до інформації тощо, а серед особливостей спілкування з викладачем через соціальну мережу виділяють такі, як можливість додаткового консультування, неформальність, доступність, одночасність спілкування з іншими. Спілкування викладача зі студентами через соціальні мережі в навчальних цілях не лише індивідуалізує віртуальний навчальний простір студента, але й змінює соціальну роль викладача: він стає помічником, товаришем, наставником. Безсумнівно, що за такою формою організації навчального процесу майбутнє, оскільки використання соціальних мереж як одного з найпопулярніших сервісів проведення часу студентами надасть вищій освіті більшої мобільності, інтерактивності, доступності, креативності, що, у свою чергу, підвищить

мотивацію до навчання, істотно вплине на якість результатів пізнавальної діяльності студентів.

Список використаної літератури:

1. Івашньова С. Використання соціальних сервісів та соціальних мереж в освіті / С. Івашньова //
2. Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя. Психолого-педагогічні науки. – 2012. – № 2. – С. 15–17.
1. Івашньова С. Використання соціальних сервісів та соціальних мереж в освіті. Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя. Психолого-педагогічні науки. 2012. № 2. С. 15–17.
2. Коневщинська О. Е., Литвинова С. Г. Електронні соціальні мережі як складник сучасних соціальних медіа. Інформаційні технології і засоби навчання. 2016. Т. 55. № 5. С. 42–54.
3. Кучаковська Г. А. Роль соціальних мереж в активізації процесу навчання інформатичних дисциплін майбутніх вчителів початкової школи. Інформаційні технології і засоби навчання. 2015. Т. 47. № 3. С. 136–149.
4. Майнаєв Ф. Я. Використання соціальних мереж у on-line-навчанні. Innovative solutions in modern science. 2016. № 2 (2). С. 1–9.

Harapko Vitaliia Ivanivna,

Ph.D., Associate Professor of the Department of
English Language, Literature and Teaching Methods,
Mukachevo State University

IMPACT OF AI ON EDUCATION (UNESCO materials)

Artificial Intelligence (AI) has the potential to address some of the biggest challenges in education today, innovate teaching and learning practices, and ultimately accelerate progress. However, these rapid technological developments inevitably bring multiple risks and challenges, which have so far outpaced policy debates and regulatory frameworks. This publication described the scientific works of UNESCO on how best to leverage the opportunities and address the risks, presented by the growing connection between AI and education [1; 2;3;4]. These works start with the essentials of AI: definitions, techniques, and technologies. They continue with a detailed analysis of the emerging trends and implications of AI for teaching and learning, including how we can ensure the ethical, inclusive, and equitable use of AI in education, how education can prepare humans to live and work with AI, and how AI can be applied to enhance instruction. There finally introduces the challenges of harnessing AI and offers concrete actionable recommendations for policy-makers to plan policies and programs for local contexts. ‘Since wars begin in the minds of men and women it is in the minds of men and women that the defenses of peace must be constructed.’ Analyzing a lot of such research it could be noticed that the rapid development of Artificial Intelligence (AI) is having a significant impact on education. Advances in AI-powered solutions carry

enormous potential for social good and the achievement of Sustainable Development Goals. Making this happen requires system-wide policy adjustments and calls for robust ethical oversight as well as in-depth engagement with practitioners and researchers globally. Policy-makers and educators have entered uncharted territory that raises fundamental questions on how the future of learning will interact with AI. The bottom line is that the deployment and use of AI in education must be guided by the core principles of inclusion and equity. For this to happen, policies must promote equitable and inclusive access to AI and the use of AI as a public good, with a focus on empowering girls and women and disadvantaged socio-economic groups. The growing use of novel AI technologies in education will only benefit all of humanity if – by design – it enhances human-centered approaches to pedagogy, and respects ethical norms and standards. AI should be geared toward improving learning for every student, empowering teachers, and strengthening learning management systems. Beyond this, preparing students and all citizens to live and work safely and effectively with AI is a shared challenge at the global level. Future learning and training systems must equip all people with core AI competencies, including an understanding of how AI collects and can manipulate data, and skills to ensure the safety and protection of personal data. Finally, AI by nature transcends the sectors, the planning of effective AI and education policies requires consultation and collaboration with stakeholders across disciplines and sectors. UNESCO has been playing a lead role in fostering dialogue and knowledge in all these areas with key public and private sector players. A number of events and publications have raised awareness of the extensive opportunities and implications of AI for education and helped the Member States begin to respond to complex challenges. In 2019, the relationship between AI and sustainable development was explored at “Mobile Learning Week”, the United Nations’ flagship event on Information and Communication Technology in education[2]. The same year, in cooperation with the Government of the People’s Republic of China, UNESCO organized the “International Conference on Artificial Intelligence and Education” in Beijing under the theme “Planning Education in the AI Era: Lead the Leap”[1]. This conference examined the system-wide impacts of AI on education, and it was here that the Beijing Consensus was adopted and released as the first-ever document to offer recommendations on how best to harness AI technologies for Education in 2030. The Beijing Consensus notably recommends that UNESCO develop guidelines and resources to support the capacity-building of education policy-makers and the integration of AI skills into ICT competency frameworks [3;4]. More broadly, it calls on UNESCO to take a holistic approach to strengthen international cooperation in AI and education with relevant partners.

References:

1. Beijing Consensus on Artificial Intelligence and Education. [Электронный ресурс] // UNESCO. – 2019. – Режим доступа до ресурсу: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000368303>.
2. ICT Competency Framework for Teachers. [Электронный ресурс] / 1 // UNESCO. – 2018. – Режим доступа до ресурсу: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000265721>.
3. Outcome document: first draft of the Recommendation on the Ethics of Artificial

Intelligence. [Електронний ресурс] // UNESCO. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000373434>.

4. Steering AI and Advanced ICTs for Knowledge Societies A Rights, Openness, Access, and Multi-stakeholder Perspective. [Електронний ресурс] // UNESCO. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000372132>.

Глиба Е. М.,
здобувач освіти III-IV курсу;
Науковий керівник:
викладач трудового навчання, спеціаліст
вищої категорії **Король Н.В.**
ВСП «Гуманітарно-педагогічний фаховий коледж МДУ»

СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В УМОВАХ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ

Наслідком бурхливого розвитку інформатизації суспільства, постійного зниження вартості послуг на використання глобальної мережі Internet та суттєве поглиблення процесів упровадження інформаційних технологій в освітню практику стала поява дистанційного навчання як найбільш перспективної, гуманістичної, інтегральної і орієнтованої на індивідуалізацію форми освітнього процесу.

Дистанційне навчання представляє собою нову організацію освіти, що ґрунтується на використанні як кращих традиційних методів отримання знань, так і нових інформаційних та телекомунікаційних технологій, а також на принципах самоосвіти. Воно призначене для широких верств населення незалежно від матеріального забезпечення, місця проживання та стану здоров'я. Дистанційне навчання дає змогу впроваджувати інтерактивні технології викладання матеріалу, здобувати повноцінну вищу освіту або підвищувати кваліфікацію і має такі переваги, як гнучкість, актуальність, зручність, модульність, економічна ефективність, інтерактивність, відсутність географічних кордонів для здобуття освіти.

Гнучкість дистанційного навчання полягає у можливості викладання матеріалу курсу з урахуванням підготовки та здібностей студентів. Це досягається створенням альтернативних сайтів для одержання більш детальної або додаткової інформації із складних тем, або низки питань-підказок. Актуальність дистанційного навчання проявляється у можливості упровадження новітніх педагогічних, психологічних і методологічних розробок з розбиттям матеріалу на окремі функціонально завершені модулі (теми), які вивчаються у міру засвоєння і відповідають здібностям окремого студента або групи загалом.

Дистанційний метод навчання є більш зручним і значно дешевшим, ніж традиційний, завдяки ефективному використанню навчальних приміщень,

полегшеному коригуванню електронних навчальних матеріалів та мультидоступу до них.

При дистанційному навчанні змінюється роль і вимоги до викладачів. Лекції складають лише невелику частку учбового процесу. Основне завдання – зорієнтувати студентів на творчий пошук інформації, уміння самостійно набувати необхідні знання і застосовувати їх у вирішенні практичних завдань з використанням сучасних технологій. Викладачі дистанційних курсів повинні мати універсальну підготовку – володіти сучасними педагогічними та інформаційними технологіями, бути психологічно готовими до роботи зі студентами у новому навчально-пізнавальному середовищі. Завдяки таким засобам дистанційного навчання, як дискусійні форуми, електронні обговорення засвоєного матеріалу створюється нове навчальне середовище, в якому студенти почувають себе невід’ємною частиною колективу, що посилює мотивацію до навчання. У свою чергу, викладачі повинні володіти методами створення і підтримки такого навчального середовища, розробляти стратегії активної взаємодії між учасниками навчального процесу, підвищувати творчу активність студентів і власну кваліфікацію.

Інноваційні технології, на думку І. Дичківської, містять такі підходи до викладання:

1) інтерактивні методи викладання;

2) використання технічних засобів навчання (комп’ютерних та мультимедійних, мережі Internet) для контролю знань, зберігання і використання навчальних матеріалів [1].

Для того, щоб навчання було максимально ефективним, його потрібно правильно організувати за допомогою системи обов’язкових організаційних заходів. По-перше, необхідно встановити рівень базових знань з дисципліни у кожного студента (вхідний контроль), а також виявити їх індивідуальні дані – інтереси, потреби, ціннісні орієнтації. По-друге, з урахуванням мети і завдань навчальної дисципліни, а також результатів аналізу інформації про ціннісні орієнтації студентів, що була отримана на попередньому організаційному етапі, сформувані для студентів пакет навчально-методичного забезпечення в електронному вигляді. По-третє, ознайомити студентів з наявними навчально-методичними матеріалами, надати рекомендації щодо організації та методики роботи з різними складовими цього пакету, а також конкретну інформацію про доступ до інших сайтів, зміст яких буде корисним при самостійній навчально-пізнавальній роботі. Крім того, необхідно довести до відома студентів заплановані контрольні заходи, пояснити, у якій формі вони будуть проводитись, надати критерії оцінки знань.

Зауважимо, що слід диференціювати поняття «дистанційна освіта» і «дистанційне навчання». Очевидно, що дистанційна освіта – це нова форма організації навчання, яка займає проміжне становище між стаціонарною і заочною формами, а дистанційне навчання – це новий метод дидактики.

Незважаючи на те, що технологічна основа навчального процесу у вищій школі, у тому числі і сучасні інформаційні технології, швидко розвиваються, до цього часу не існує єдиної системи навчального інформаційно-програмного середовища. У зв'язку з цим, у більшості випадків комп'ютерне забезпечення дисциплін розробляється автономно з орієнтацією на конкретну дисципліну та конкретний навчальний заклад. Як правило, це сукупність програмного, текстового, методичного, тестового, аудіо та відео супроводу, що практично дублює інформацію з розділів підручників та попередніх методичних розробок.

Дистанційну освіту забезпечують телевізійна, мережна та кейс технологія. Телевізійна технологія у більшій мірі має інформативний характер, однак з її допомогою процесом навчання можна одночасно охопити велику кількість населення. Мережна технологія – це використання засобів віддаленого доступу для одержання потрібної навчальної інформації, проведення контролю знань та індивідуальних консультацій з викладачами. Ця технологія значно ефективніша за традиційну тому, що вона орієнтується на індивідуалізацію навчання. Кейс технологія полягає у видачі портфеля з повним набором навчально-методичних матеріалів із кожної дисципліни. Інформація подається як у вигляді книжок, чи методичних вказівок, так і на CD-дисках, аудіо- та відеокасетах, у вигляді мультимедійних програм.

О. Пометун зауважує, що «інновація означає перетворення, новизну, трансформацію; нововведення передбачає залучення чогось справді нового. Це передбачає залучення нового в мету й зміст уроку, використання сучасних методів і форм навчання й виховання, створення колективної роботи педагога й учня, поширення нових поглядів на навчання й на весь освітній процес у цілому. Інновації самі не народжуються, вони виникають як результат наукових пошуків, спроб, досліджень, передового педагогічного досвіду та експериментів» [2].

Як зазначає І. Хом'як, «одним із психологічних принципів розвивального навчання є формування узагальнених прийомів розумової діяльності, що поділяються на прийоми алгоритмічного типу й евристичні. Оскільки вправи алгоритмічного типу орієнтують учнів на дії за готовим зразком, сковуючи якоюсь мірою пошуковий процес мислення, необхідно поєднувати їх із прийомами евристичного типу, а саме: конкретизації, абстрагування, варіювання, аналогії, постановки аналітичних питань» [3]. Тому, добираючи прийоми, що вдало доповнять матеріали алгоритмічного характеру, варто звернути увагу на інноваційний метод інтерактивних вправ. Це метод варіативних вправ, які за завданням схожі до традиційних, та спосіб їх виконання – інший.

Дистанційне навчання з використанням комп'ютерних та інформаційно-комунікаційних технологій, як правило, проявляється у формі телеконференції, чат-заняття, веб-заняття, аудіо-, відеоконференції. *Телеконференції* – e-mail листування, що базується на списках розсилки, як альтернатива звичайному листуванню. Для такої форми навчання є характерним досягнення лише базових завдань освіти. *Чат-заняття* – навчальні заняття з використанням чат-технологій: обміном невеликими текстовими повідомленнями в реальному часі. Такі заняття проводяться водночас, щоб усі учасники мали можливість спільного доступу до

чату. Чат як засіб спілкування може використовуватися як окремо, так і разом з іншими формами навчання, доповнюючи їх. *Веб-заняття* – це збірне поняття для дистанційних уроків, які проводяться у вигляді конференцій, семінарів, ділових ігор, форумів, лабораторних та контрольних робіт, практикумів, онлайн тестувань, опитувань та інших форм навчальних занять, що реалізуються за допомогою засобів і технологій Інтернет – а саме за допомогою технологій WWW нового покоління, що забезпечують інтерактивність спілкування. Саме на таку форму навчання наразі покладаються найбільші сподівання як на дуже зручну, невибагливу до технічного оснащення, гнучку в управлінні та інтуїтивно зрозумілу у використанні особами різного віку та освіченості. Основним засобом інтерактивного спілкування учнів із викладачем та між собою під час використання веб-технологій є форуми – технологія обміну текстовими повідомленнями. На відміну від чату – більш простої форми спілкування, форуми дозволяють обмінюватися повідомленнями асинхронно, а отже, є досить тривалими в часі; форуми і повідомлення в ньому можуть мати як приватний, так і публічний характер; організуються за конкретними темами, у яких зручно ставити питання та шукати відповіді на поставлені раніше; дають можливість коментувати чиєсь запитання чи відповідь на нього, висловлюючи при цьому, наприклад, власну думку з тієї чи іншої проблеми. Форуми є насамперед джерелом практичних знань, на відміну від звичайних веб-занять, адже форуми створюються на «історії» живого спілкування з найбільш актуальних питань, що, як правило, мають практичний характер. *Аудіо-, відеоконференції* (аудіокасти, вебкасти, вебінари) – форма навчання за допомогою найсучасніших технологій передання звуку та зображення. Дозволяють проводити практичні «зустрічі» викладачів та слухачів на великій відстані, також дають змогу зібрати значну аудиторію, але вимагають присутності слухача біля технічних засобів відтворення такого спілкування в певний, заздалегідь заданий час. Можуть організовуватися як в односторонньому порядку, так і з використанням зворотного зв'язку, тобто бути інтерактивними.

Отже, перевагами дистанційної технології навчання є: доступність до більшого обсягу матеріалу через бібліотеки мереж; можливість роз'яснення незрозумілих тем як викладачем, так і іншими студентами (проведення відео конференцій, електронних обговорень тощо).

Застосування сучасних комп'ютерних і телекомунікаційних технологій в навчальному процесі не тільки створює умови для більш ефективної самостійної роботи студентів, сприяє індивідуалізації процесу підготовки фахівців, а і суттєво змінює форми і зміст комунікацій між викладачем і студентом. За допомогою комп'ютерних технологій, незважаючи на незмінні тенденції до зменшення аудиторних годин, прямий і зворотній зв'язок «викладач-студент» стає більш інтенсивним і активним.

Список використаної літератури:

1. Дичківська, І. М. (2004). Інноваційні педагогічні технології. Київ: Академвидав.
2. Пометун, О. І. & Пироженко, Л. В. (2004). Сучасний урок. Інтерактивні технології навчання. Київ: А.С.К.

3. Хом'як, І. (2010). Програмоване навчання. Вісник Львівського університету, (50), 135-143.

Йовдій Даніела Дмитрівна,
здобувачка освіти 2-Ф курсу,
Старова Юлія Василівна,

к. психол.н.,
ВСП «Гуманітарно-педагогічний фаховий коледж МДУ»

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНЬОГО ФАХІВЦЯ У СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В умовах трансформаційних перетворень, уповільнення темпів економічного зростання, посилення впливу екзогенних чинників на соціально-економічний розвиток країни важливим є підвищення дієвості фінансово-економічної політики з урахуванням інституційних змін світової економіки. У галузі фінансово-економічної діяльності одним із основних завдань ВНЗ є професійна підготовка майбутніх фахівців, які добре розуміють особливості сучасного і майбутнього економічного розвитку України, бачать шляхи розвитку фінансової системи та забезпечення фінансової стабільності та спроможні працювати в умовах інтеграції України у світове господарство. Важливим інститутом суспільного розвитку сучасності є фінансова складова професійної підготовки майбутніх фахівців, яка повинна адаптуватися до загальних макроекономічних коливань, залишаючись водночас інструментом регулювання економічних циклів. Як результат, підвищилися вимоги до професійної підготовки майбутніх фахівців, які вміють об'єктивно оцінювати економічні процеси, що відбуваються у суспільстві, розуміють суть і тенденції розвитку фінансових відносин у сфері державних фінансів, міжнародних фінансів, фінансів суб'єктів господарювання та домогосподарств [1, с.65-71].

Фінансова складова професійної підготовки майбутніх фахівців передбачає розробку і використання різних систем обліку і витрат для оцінки витрат і доходів; складання фінансових кошторисів, розробку кредитних операцій і контроль за ними; планування фінансів; надання здобувачам освіти необхідних професійних компетентностей практичної роботи, які затребувані в будь-якій сфері діяльності, де необхідно застосовувати аналітичні компетентності й ухвалювати управлінські рішення. Від професійної підготовки майбутніх фахівців залежать не лише джерела та якість використання фінансових ресурсів, а й впровадження перспективних методів у роботу соціально-економічного розвитку України.

Чинниками повільного впровадження новітніх фінансових складових у практичну підготовку майбутніх фахівців ВНЗ є: стрімка зміна нормативної бази фінансів, що іноді змінює напрям дії на повністю протилежний за короткий термін часу, абсолютно недостатній навіть для теоретичних досліджень, не кажучи вже

про впровадження у навчальні курси; суперечливість між собою законодавчої бази і підзаконних актів, інструкцій та листів фінансових відомств; відсутність упродовж тривалого часу або «удавана конфіденційність» деяких інструктивних матеріалів, а відтак їх недоступність для викладачів та здобувачів освіти; неоднозначність багатьох документів, що вимагає нескінченної низки тлумачень з боку законодавчого органу, компетентних фінансових органів, що заважає освіті. Суттєвим чинником, який викликає проблеми у навчанні майбутніх фахівців, є реформування економіки, і в тому числі фінансових відносин. Адже прихід іноземних фірм на український ринок і адаптування вітчизняних підприємств до міжнародних правил ведення обліку та звітності ставить нові вимоги до теоретичного осмислення фінансових категорій [1, с.79-94].

На даний час необхідним є удосконалення теоретико-методологічних засад функціонування фінансової системи, поглиблення розкриття її економічної сутності як вагомої складової економічного зростання, посилення взаємозв'язку фінансового регулювання із динамікою суспільного розвитку. Економічну сутність фінансової складової професійної підготовки можна представити як компонент соціально-економічного розвитку країни, що полягає у використанні сукупності економічних відносин у сфері формування національного доходу між її окремими ланками, які визначаються відповідною структурою системи фінансових інституцій та їх взаємозв'язків з метою створення належних умов для збалансованого економічного зростання [2, с.54].

Конституція України визначає нашу державу, як «соціальну», що свідчить про наявність у держави зобов'язань відносно пріоритетів соціально-економічного розвитку. Економічна система – це сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, яка має загальну мету [1, с.32]. Економіка, являючи собою основу життєдіяльності кожної людини та суспільства в цілому, зумовлює постановку питання про економічну безпеку як складову національної безпеки. Фінансова складова професійної підготовки майбутніх фахівців має забезпечувати не лише теоретичну відповідь на ці запитання, а й реальні економічні дії [2, с.64-68].

Узагальнюючи все вище сказане, можна сказати, що основні завдання ВНЗ, що здійснюють підготовку майбутніх фахівців, полягають у забезпеченні опанування здобувачами освіти системи знань і вмінь розв'язувати певні типові завдання діяльності в процесі здійснення зазначених виробничих функцій, перетворення необхідних економічних знань в економічне мислення, розвитку важливих якостей особистості, які підвищують адаптацію молоді в професійній сфері соціально-економічного розвитку України.

Список використаної літератури:

1. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент [Текст] : навчальний посібник / Г. Г. Кірейцев. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2002. – 496 с.

2. Партин Г. О. Фінанси підприємств [Текст] : навчальний посібник / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 379 с.

Кертис Євген Валерійович,
здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
спеціальність 015 «Професійна освіта. Економіка»,
Ліба Наталія Степанівна,
д. е.н., професор, професор кафедри
обліку і оподаткування та маркетингу,
Мукачівський державний університет

ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА ТА ПРОФЕСІЙНА ОРІЄНТАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

Розвиток сучасної економіки потребує оперативної адаптації випускників до ринку праці. Протиріччя між потребами ринку праці і фактичним рівнем професійної підготовки фахівців, їх недостатня кваліфікація та непристосованість до вимог професійної діяльності у ринкових умовах зумовлюють збільшення рівня безробіття серед випускників. Причиною цього явища насамперед є відсутність належної професійної орієнтації. Тому в умовах безробіття і конкуренції своєчасний та обґрунтований вибір молоддю професії та закладу освіти набуває все більшого економічного і соціального значення, бо суттєво впливає на зайнятість населення, на результати праці, на рівень добробуту, сприяє ефективній реалізації особистісного потенціалу [2].

В Україні серед праць, у яких порушується проблема професійної орієнтації, варто назвати дослідження таких учених, як В. Андрущенко, В. Бех, В. Бодров, В. Дорофійенко, В. Журавський, Ю. Комар, С. Кримський, В. Огнев'юк, М. Перепелиця, В. Пилипенко, І. Прокопенко та ін.

Динамічне суспільство знань потребує активного розвитку безперервної освіти. Її організація має бути гнучкою, швидко реагувати на зміни у навколишньому середовищі, в тому числі на мінливі вимоги ринку праці. Ринкова трансформація економіки України передбачає масштабні перетворення як у сфері економічних відносин, так і у сфері структурної модернізації виробництва. Виробництво в умовах сьогодення використовує інновації, нові механізми, технології, з'являються нові форми та методи побудови роботи на підприємствах, постає потреба у формуванні нових вимог до спеціалістів на виробництві, в тому числі що стосується підвищення рівня їхніх знань, інноваційності мислення, ділових якостей тощо. Функціонування ринку праці ґрунтується на динамічному врівноваженні попиту і пропозиції робочої сили, підтриманні її якісних характеристик на рівні вимог виробництва. Тому наявність у людини високих професійних якостей, професійної компетентності збільшує її можливості на ринку

праці, робить конкурентоспроможною і адаптивною до динамічних умов ринкового середовища [1, с. 27].

З огляду на це, серед перспективних напрямів підвищення ефективності професійної освіти у контексті реалізації завдань модернізації економіки України необхідно виділити такі:

1. Налагодження дієвого контролю за працевлаштуванням і подальшою трудовою діяльністю випускників за отриманою спеціальністю.

2. Розроблення механізмів оцінювання відповідності кваліфікації випускників потребам ринку праці шляхом моніторингу професійної кар'єри випускників після закінчення закладу освіти.

3. Стимулювання роботодавців до організації виробничої практики студентів з метою ознайомлення з виробничим процесом і подальшим їх працевлаштуванням, забезпечення стажування викладачів закладів освіти на підприємствах, покращення наявної навчально-матеріальної бази.

4. Мотивація роботодавців до участі у підготовці освітніх програм.

5. Розроблення методичних підходів до довгострокового прогнозування потреб економіки у робочій силі у професійно-кваліфікаційному розрізі.

6. Покращення інформаційного забезпечення прогнозування розвитку ринку праці за професіями та видами економічної діяльності.

7. Покращення механізмів управління системою освіти, підготовкою кваліфікованої робочої сили, приведення цієї системи у відповідність із національними та регіональними потребами економіки у фахівцях певних спеціальностей; оптимізація мережі закладів освіти.

8. Удосконалення порядку формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців з урахуванням потреби ринку праці.

9. Розроблення методичних підходів до оцінювання якості освіти і критеріїв оцінювання.

10. Створення нормативно-законодавчої бази розвитку державно-приватного партнерства у сфері освіти; запровадження стимулів для збільшення інвестицій бізнесу в розвиток професійної освіти [3, с. 32].

Таким чином, зміни в країні, пов'язані з модернізацією економіки, потребують змін у галузі освіти, зокрема, у системі професійної орієнтації та професійної освіти. Підвищення ефективності освітньої галузі передбачає динамічну адаптацію до нових потреб економіки, забезпечення її висококваліфікованими кадрами, здатними використовувати знання відповідно до сучасного рівня технологій і бути спроможними до їх оновлення, що сприятиме соціально-економічному розвитку держави.

Список використаної літератури:

1. Петрова Т. Професійний розвиток працівників: проблеми стимулювання персоналу та заінтересованості роботодавців / Т. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2016. – № 2. – С. 26–34.

2. Пашко Л.Ф. Профільне навчання: досвід упровадження, інноваційні технології / Л.Ф. Пашко, О.П. Коваленко, Л.І. Симоненко. – Полтава: ПОШПО, 2015. – 196 с.

3. Шубенок С. Сучасний стан та проблеми підготовки робітничих кадрів відповідно до потреб ринкової економіки / С. Шубенок // Україна: аспекти праці. – 2016. – № 8. – С. 31–37.

Королович Оксана Омелянівна

к.е.н., доцент, доцент

кафедри обліку і оподаткування та маркетингу,

Данканич Олександр Васильович,

здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»

спеціальність 015 «Професійна освіта»,

Мукачівський державний університет

ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ЗДОБУВАЧІВ ОСВІТИ В ЗАКЛАДАХ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ

У зв'язку з докорінними змінами економіки в суспільстві, сформованими ринковими відносинами, які визначають інтерес до оволодіння основами сучасних економічних знань і до пізнання економіки як науки, виникла об'єктивна потреба у формуванні економічної культури здобувачів освіти. Цим зумовлена необхідність організації економічного навчання та виховання у закладі загальної середньої освіти. В останні роки в українській школі інтенсивно використовуються нові освітньо-виховні технології, розглядаються інноваційні підходи до здійснення освітньої та виховної роботи у цьому напрямі.

Сутність економічної культури загалом, її місце у системі загальної культури та теоретико-методологічні основи формування розкривають Н. Дудник, І. Зубіашвілі, В. Матушкін, В. Москаленко, О. Падалка та інші. Економічне виховання як найважливіша складова частина економічної культури, невід'ємна умова її формування розглядається в дослідженнях Ю. Бицюри, Г. Ковтун, О. Мартиненко, Н. Овсяк, І. Радіонової та інших.

Економічна освіта та економічне виховання, спрямовані на придбання здобувачами освіти доступного їм цілісного поняття про виробництво, розподіл, обмін та споживання матеріальних та духовних благ, сімейну та виробничу економіку, складають економічну підготовку в школі. Вона має на меті засвоєння здобувачами освіти елементарних економічних знань і умінь, формування сучасного економічного мислення, свідомого включення до соціально-економічних відносин та відповідної практичної діяльності [2]. Поглиблена економічна підготовка в умовах закладу загальної середньої освіти здійснюється шляхом факультативних занять, вивчення предметів на вибір з метою профорієнтації та підготовки до післяшкільної освіти за професіями, пов'язаними з маркетингом, менеджментом, банківською та біржовою справою тощо.

Щодо поняття економічної культури здобувачів освіти, то її сьогодні правильніше представляти як частину загальнолюдянської культури, яка зумовлює економічну компетенцію, тобто здатність особистості успішно реалізувати різні

соціальні ролі як суб'єкта та об'єкта економічних відносин, що забезпечує «орієнтацію в сучасній ринковій економіці, участь у ній не тільки як об'єкт – споживач, а й суб'єкт – підприємця, менеджера, виробника товарів та послуг тощо» [1; 4].

Критеріями сформованості економічної культури є:

1. Наявність критичного економічного мислення. Основою критичного економічного мислення особистості є розуміння сутності економічних законів, економічних процесів та явищ як у рамках економічної системи своєї країни, так і між різними типами економічних систем інших держав. Критичне економічне мислення не є лише результатом оволодіння курсом економіки та іншими навчальними дисциплінами. Воно формується також у сім'ї, у найближчому соціальному оточенні як система поглядів та уявлень, наприклад, щодо того, як необхідно планувати та вести сімейний бюджет, як краще витратити гроші, які економічні пріоритети існують, як можна заробляти на життя, що потрібно виробляти в першу чергу.

2. Вміння реалізувати свої індивідуальні здібності у кожній цій конкретній ситуації, а цього необхідно постійно поповнювати свої економічні знання, знаходити сили, якщо потрібно, змінювати свої уявлення, сфери діяльності і навіть економічні інтереси.

3. Економічні навички, вміння, досвід, сформовані «м'які навички» Економічно спрямованими навичками називають такі дії особистості, які виконуються швидко, безпомилково, автоматично. До таких корисних навичок відносяться робота на комп'ютері, розрахунки, аналіз господарської діяльності, розробку бізнес-плану, підрахунок норми та маси прибутку, визначення розмірів податків, складання домашнього бюджету тощо. Певні навички необхідні і для ділового спілкування, самостійного вибору об'єкта праці, планування та організації своєї роботи, купівлі та продажу продукції, встановлення ціни, створення та популяризації реклами тощо. Здатність людини виконувати певну економічну діяльність чи окремі економічні дії на основі економічних навичок називається економічним вмінням [3].

Школа має виконувати всі вимоги до освітнього процесу, які передбачають досягнення таких цілей:

1. Засвоєння основних знань про економічну діяльність людей, економіку сучасної України.

2. Оволодіння вмінням аналізувати події суспільного та політичного життя з економічного погляду, використовуючи різні джерела інформації.

3. Розвиток економічного мислення, потреби у постійному отриманні нових економічних знань.

4. Виховання відповідальності за економічні рішення, поваги до праці та підприємницької діяльності.

5. Формування готовності використовувати набуті знання про функціонування ринку праці, сфери малого підприємництва та індивідуальної трудової діяльності для орієнтації у виборі професії та траєкторії подальшої освіти.

Список використаної літератури:

1. Бицюра Ю. Формування основ економічної компетентності учнів. Завуч. 2006. № 20-21. С. 4-5.
2. Загальна економіка: підручник для 10 (11) класів середніх загальноосвітніх навчальних закладів. За ред. І.Ф. Радіонової. Кам'янець-Подільський, Абетка – НОВА, 2006 368 с.
3. Ковтун Г. І., Мартиненко О. В. До питання формування економічної компетентності учнів. Педагогічні науки : теорія, історія, інноваційні технології. 2013. № 4. С. 135–144.
4. Овсяк Н. Формування економічної компетентності у процесі вивчення географії та основ економіки. Географія та основи економіки в школі. 2011. № 1. С. 37–41.

Лета А.В.,

здобувачка освіти II-Д курсу;

Науковий керівник: Резнікова К. В.,

викладачка української мови та літератури,

спеціаліст II категорії,

ВСП «Гуманітарно-педагогічний фаховий коледж МДУ»

ДИСТАНЦІЙНЕ НАВЧАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ОТРИМАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ

У сучасному світі усі галузі мають інтегруватися в інноваційний простір. Сучасність вимагає модернізації, еволюція системи освіти від класичного університету до віртуального, від лекційного викладання матеріалу до комп'ютерних освітніх програм, від книжкової бібліотеки до комп'ютерної, від багатотомних паперових енциклопедій до сучасних пошукових баз даних [4]. Сьогодні в усіх розвинених країнах світу наголос у процесі реформування систем освіти переноситься на вміння самостійно здобувати потрібну інформацію, виділяти проблеми і знаходити шляхи їх раціонального вирішення, вміти критично аналізувати набуті знання і застосовувати їх для розв'язання нових завдань. Тому сьогодні на зміну традиційним «закритим» системам навчання приходять нові «відкриті» системи, до яких належить і дистанційна освіта [1]. Нове інформаційне середовище стало підґрунтям розвитку сучасної дистанційної освіти в усіх навчальних закладах. Хоча певні елементи дистанційної освіти використовувались і раніше в інших формах навчання (в першу чергу заочнонаочного навчання), у повному сенсі дистанційна освіта є дітищем нашого часу. Вона можлива лише з використанням найновітніших інтерактивних технологій (комп'ютерних освітніх систем у звичайному та мультимедійному варіантах, електронних бібліотек і баз даних із віддаленим доступом, комп'ютерних мереж, супутникових телевізійних антен тощо) [4].

Зауважимо, що слід диференціювати поняття «дистанційна освіта» і «дистанційне навчання». Очевидно, що дистанційна освіта – це нова форма організації навчання, яка займає проміжне становище між стаціонарною і заочною формами, а дистанційне навчання – це новий метод дидактики. На думку багатьох учених, дистанційна освіта – це організований за певними темами, дисциплінами навчальний процес, який передбачає активний обмін інформацією між учнями і викладачами, а також між самими учнями і який максимально використовує сучасні засоби нових інформаційних технологій [2]. Дистанційна освіта – це багатоаспектне явище. Тому в режимі дистанційної освіти слухачі можуть отримати підготовку в будь-яких сферах наукових знань.

Дистанційне навчання – це цілеспрямований інтерактивний, асинхронний процес взаємодії суб'єктів та об'єктів навчання між собою та із засобами навчання, при цьому процес навчання індивідуальний до їх просторового місцезнаходження.

Перевагами дистанційного навчання слід визначити:

- актуальність – можливість упровадження новітніх педагогічних, психологічних, методичних розробок;
- зручність – можливість навчання у зручний час, у певному місці, здобуття освіти без відриву від основної роботи, відсутність обмежень у часі для засвоєння матеріалу;
- економічна ефективність – метод навчання дешевший, ніж традиційні, завдяки ефективному використанню навчальних приміщень, полегшеному коригуванню електронних навчальних матеріалів та мультимедіа до них [3];
- можливість одночасного використання великого обсягу навчальної інформації будь-якою кількістю студентів (слухачів);
- інтерактивність – активне спілкування між студентами (слухачами) групи і викладачем, що значно посилює мотивацію до навчання, поліпшує засвоєння матеріалу;
- більше можливості контролю якості навчання, які передбачають проведення дискусій, чатів, використання самоконтролю, відсутність психологічних бар'єрів;
- відсутність географічних кордонів для здобуття освіти.

Різні курси можна вивчати в різних навчальних закладах світу. З огляду на це можна стверджувати, що створення дистанційної освіти – це найбільш доступний та ефективний шлях у процесі підготовки кваліфікованих кадрів [1].

Сучасне дистанційне навчання будується на використанні наступних основних елементів:

- середовища передачі інформації (пошта, телебачення, радіо, інформаційні комунікаційні мережі);
- методів, залежних від технічного середовища обміну інформацією.

У наш час перспективною є інтерактивна взаємодія викладача зі студентами за допомогою інформаційних комунікаційних мереж, з яких масово виділяється середовище інтернет-користувачів.

Введення стандартів сприяє як поглибленню вимог до складу дистанційного навчання, так і вимог до програмного забезпечення. Під час дистанційного навчання використовуються наступні основні елементи [1]:

- дистанційні курси;
 - веб - сторінки й сайти;
 - електронна пошта;
 - форуми й блоги;
 - чат і ICQ;
 - теле - і відеоконференції;
 - віртуальні класні кімнати;
- та інше.

Використання технологій дистанційного навчання дозволяє:

- знизити витрати на проведення навчання (не потрібно витрат на оренду приміщень, поїздок до місця навчання, як студентів, так і викладачів та інше);
- проводити навчання великої кількості людей;
- підвищити якість навчання за рахунок застосування сучасних засобів, об'ємних електронних бібліотек та інше;
- створити єдине освітнє середовище (особливо актуально для корпоративного навчання).

Використання сучасних інформаційних нано - технологій у навчанні забезпечує прототип електронної бібліотеки навчальних матеріалів, розміщених на сервері навчального закладу чи окремої кафедри чи секції дисциплін. У них розміщені електронні навчальні матеріали. Їх використання значно спрощує студентам можливість знайти і скористатися необхідними для навчання джерелами та підвищує рівень підготовки спеціалістів.

На заміну вищевказаним електронним папкам, вже почали створюватися навчальні електронно-інформаційні комплекси (НЕІК) з усіх дисциплін, що вивчаються в закладах освіти. [3]

Отже, освітнє суспільство має потребу в особистості, яка здатна до самоосвіти. Забезпечення безперервності освіти є соціальним замовленням суспільства. Дистанційна форма навчання здатна забезпечити постійний освітній ріст особистості. Дистанційне навчання, по суті, являє собою особисто-орієнтовану форму навчання. Воно надає можливість вибору викладача, можливість підбору навчального матеріалу залежно від інформаційної потреби студентів. [2] На відміну від заочної форми засоби зв'язку в дистанційному навчанні максимально оперативні, навчальні програми й курси гнучкі й індивідуальні.

Дистанційне навчання розвивається колосальними темпами, цьому сприяє й розвиток мережі Інтернет, і зростання її інформаційних і комунікаційних можливостей. Однак, дистанційні технології, впроваджені в освітній процес, вимагають більш ретельного відпрацьовування методик засвоєння знань, аналізу пріоритетів факторів, що впливають на ефективність роботи викладачів і студентів в дистанційному середовищі.

Список використаної літератури:

1. Гарєєва Ф. М., Чурсанова М. В., Савченко Д. В., Дрозденко О. В. Використання технологій дистанційного навчання для організації освітнього процесу в закладі вищої освіти в період карантину COVID-19. Вісник Запорізького національного університету. Педагогічні науки, 2021. № 1(37).
2. Шаран Р. В. Розвиток дистанційної освіти у США. Педагогічна освіта: теорія і практика, 2012. Вип. 11, С. 118–122. Доступно: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znppo_2012_11_23.
3. Дацюк В.Б. Перспективи дистанційної освіти та віртуальних університетів в Україні [Електронний ресурс] / В. Б. Дацюк. – Режим доступу: <http://mediacenter.uz.ua/data/daciuk.pdf>
4. Жевакіна Н. В. З історії дистанційної освіти / Н. В. Жевакіна // Вісн. Львів. нац. ун-ту імені Івана Франка. – 2003. – № 17. – С. 135 – 141.

Марків Ірина Петрівна,
Директор КП “Туристично-інформаційний
центр м. Дрогобича”
Скотний Павло Валерійович,
к.е.н., доцент кафедри математики та економіки
Дрогобицького державного педагогічного
університету ім. Івана Франка

РЕАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПАСПОРТУ ДРОГОБИЦЬКОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ГРОМАДИ

Останніми роками загострилася конкурентна боротьба між територіальними громадами за залучення на власну територію інвестицій. Враховуючи підвищення рівня фінансово-економічної самостійності територіальних громад, органи місцевого самоврядування зацікавлені у збільшенні надходжень до місцевих бюджетів, зборі додаткових фінансових ресурсів у вигляді податкових надходжень та збільшенні кількості економічно активних суб’єктів приналежних до їх територій. Як показує практика, ефективними є громади, які не просто створюють умови для діяльності інвесторів, а ведуть активну кампанію з інформування потенційних ділових партнерів про переваги ведення бізнесу саме у їхньому регіоні. З цієї метою територіальні органи влади формують інформацію про інвестиційні можливості території, використовуючи при цьому такі методи, як участь у різних інвестиційних виставках, конференціях, форумах національного та міжнародного рівнів.

Важливим інструментом залучення інвесторів на територію громади є впровадження інвестиційного паспорту ТГ. Його ідея полягає в тому, щоб структуровано та системно подати інформацію про особливості інвестиційної привабливості та ділового середовища регіону.

Керівництво Дрогобицької територіальної громади, розуміючи виклики сьогодення пов’язані із збройною агресією РФ, наслідком якої є потреба релокації

підприємств, створення нових робочих місць, збільшення житлового фонду та розширення соціальної інфраструктури, спільно з громадською організацією «Новий Стебник» у межах Програми USAID «Конкурентоспроможна економіка України» від ТОВ «СІВІТТА УКРАЇНА» та Фонду Східна Європа розробили «Інвестиційний паспорт Дрогобицької громади»[1].

Інвестиційний паспорт призначений для інформування підприємців, про можливості розвитку бізнесу, особливості громади та інвестиційний клімат. При розробці даного документу застосовувався маркетинговий підхід, суть якого полягає не просто висвітленні ситуації у регіоні, а сприяттні залученню інвестицій в пріоритетні напрями та стратегічні сфери інноваційного розвитку Дрогобицької ТГ. Документ пропонує не тільки аналіз адміністративного устрою, демографічних та людських ресурсів, природно-географічних та кліматичних умов, ресурсно-сировинного потенціалу, туристичного потенціалу та транспортної інфраструктури. Також, розкрито особливості культурного життя громади її освітнє середовище та робота системи охорони здоров'я, що особливо буде цікаво з точки зору формування людського капіталу.

Потенційні інвестори мають можливість проаналізувати ділову активність на території громади у розділі «Сприяттві умови для інвестора» подано підприємства, що розташовані на території громади з їх галузевим розподілом та основними характеристиками.

В інвестиційному паспорті запропоновано: проект створення агропромислового комплексу з виробництва інсуліну, пектину, харчових волокон, фруктозо-глюкозного сиропу з бульб і стебел топінамбура та виробництва електроенергії за «зеленим тарифом»; представлені вільні земельні ділянки з пропозиціями для майбутніх інвесторів. Також висвітленні наміри приватних компаній регіону (ТОВ "Універсальна бурильна техніка", ТзОВ "Виробничо комерційна фірма Дрогобицький завод автомобільних кранів", ДП ФАРМАТРЕЙД, СП «ІСМ»), щодо: залучення інвестицій, партнерства та розширення ринку збуту. Подані контактні дані "команди підтримки інвестора", яка включає допомогу у сприяттні вирішенню поточних проблемних питань наявних та потенційних інвесторів у процесі здійснення ними господарської діяльності на території громади, налагодженні співпраці з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування в забезпеченні умов для діяльності інвесторів, вирішенні проблемних питань суб'єктів господарювання, що виникають у процесі здійснення ними господарської діяльності та стримують процес інвестування[2].

Отже, розробка інвестиційного паспорта Дрогобицької територіальної громади дозволить досягти економічної ефективності для трьох основних суб'єктів інвестиційного ринку: для громади - формування позитивного іміджу, організації інноваційного підприємництва, збільшення податкових надходжень до бюджету, налагодження зворотнього зв'язку з інвесторами та підвищення впізнаваності бренду ТГ, тощо; для інвестора - створення механізму супроводу інвестиційних проєктів, прозорих та добре налагоджених інструментів щодо реалізації інвестиційних проєктів, зниження ступеня бюрократизації, тощо; для населення – підвищення рівня зайнятості, зростання доходів, покращення якості життя,

розвиток соціальної інфраструктури, тощо.

Список використаної літератури:

1. Офіційний сайт Дрогобицької Міської ради. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://drohobych-rada.gov.ua/>
2. Інвестиційний паспорт Дрогобицької громади. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://invest.drohobych-rada.gov.ua/>

Мельник Людмила Юріївна,
д.е.н., професор, завідувач кафедри
обліку і оподаткування,
Уманського національного університету садівництва,
Панчук Максим Олександрович,
аспірант, Уманський національний університет садівництва

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА МОДЕЛЬ КРЕАТИВНОЇ ЛЮДИНИ

В економічній теорії інформаційного суспільства категорія «інтелектуальна діяльність» покликана відігравати ключову роль, подібно до тієї, яку відіграла категорія «товар – робоча сила» для створення економічної науки К. Маркса, адже творча праця в формі інтелектуальної діяльності є основним джерелом створення доданої вартості та особливим фактором виробництва в інформаційному суспільстві, а також кінцевим етапом розвитку еволюції людини в економічному житті.

Отже, відмінність традиційної праці від інтелектуальної діяльності вимагає повного теоретичного опрацювання та детального розгляду сутності та змісту останньої, аналізу її структури [1]. Особливий інтерес становить розгляд категорії інтелектуальної діяльності у світлі міждисциплінарного підходу. Актуальність теоретичного обґрунтування чинників виокремлення в складі персоналу корпорації її інтелектуальних трудових ресурсів і на цій основі розробка ефективної системи мотивації праці персоналу, зайнятого інтелектуальною діяльністю, пояснюється тим, що саме знання у вигляді інформації, як систематизованих даних, прискореними темпами змінюють вигляд сучасного світу.

Важливий інтелектуальний ресурс фірми – її персонал, оптимальне використання якого диктує необхідність розробки нових підходів до його формування, оцінки і мотивації. Внутрішньофірмова система управління персоналом повинна вміщувати блок управління інтелектуальними трудовими ресурсами, що буде адекватно відображати професійні та особистісні особливості працівників, що зайняті творчою діяльністю [2]. Змістовна специфіка вказаного блоку управління персоналом корпорації визначається, перш за все, ступенем інтелектуалізації виробничих процесів, роллю інтелектуальних ресурсів в загальному ефекті масштабу. Блок повинен включати: підбір інтелектуальних

кадрів, оцінку їх вкладу в ефективність організації, методи мотивації до інтелектуальної діяльності.

Інтелектуальні трудові ресурси організації – це високоосвічені працівники, що зайняті творчою діяльністю та абсолютно адекватні бізнес-процесам організації, результатом діяльності котрих є інтелектуальний продукт у формі технологічного або управлінського рішення. Джерелом даних ресурсів для фірми є не ринок праці, а інвестиції в їх підготовку і розвиток. Таким чином, підбір інтелектуальних кадрів – це, по-перше, результат організації їх внутрішнього фірмового руху; по-друге, важливий стратегічний напрямок менеджменту організації в цілому [3].

Основними елементами кадрової політики є: відбір та найм, мотивація і організація праці, планування службового росту. При формуванні умов і відповідного середовища для ефективної мотивації інтелектуального персоналу менеджери організацій повинні звернути увагу на такі складові [4]:

1. Діагноз проблеми.
2. Розуміння природи мотивації.
3. Вибір стимулів для інтелектуального персоналу.
4. Формування творчого клімату.
5. Розширення управлінської компетенції творчих працівників.
6. Створення позитивного мотиваційного клімату

Розвиток креативної особистості об'єднує специфіку інтелектуальної діяльності та менталітету, а взаємозалежність досвіду та знань відбувається через їх дуалізм під впливом неперервної дії зовнішніх факторів (рис.3.8).

Отже, креативна економіка – потужний сектор економіки знань, який поєднує культуру та економіку, створюючи певні соціальні стандарти у суспільстві. А головне активно використовує інтелектуальну діяльність та її результат – інтелектуальну власність, яка продукує додану вартість, що є основою економічного зростання та процвітання країни. Ядром такої економіки є креативний клас людського капіталу країни, що займається інтелектуальною діяльністю та вимагає особливого поводження з ним – застосування менеджменту інтелектуального персоналу – креативного менеджменту, який тільки почав своє становлення.

Список використаної літератури:

1. Zuker L.G. Intellectual human capital and the birth of u.s. biotechnology enterprises / Zuker L.G., Darby M.R., Brewer M.B. // American Economic Review. – 1998. – Vol. 88. – №1. – P. 290-306.
2. Collins C.J. Knowledge exchange and combination: the role of human resource practices in the performance of high-technology firms / Collins C.J., Smith K.G. // Academy of Management Journal. – 2006. – Vol. 49. – P. 544-560.
3. Корпоративне управління в Україні: інтелектуальний капітал, персонал, якість: [Монографія] / За ред. В.І. Щелкунова, Г.В. Жаворонкової. – К.: Наукова думка, 2010. – 615 с.
4. Жаворонкова Г.В. Особливості системи мотивації праці персоналу, зайнятого інтелектуальною діяльністю / Жаворонкова Г.В. // Економіка,

Ожубко Галина Володимирівна,
к.психол.н., доцент
кафедри практичної психології,
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

МОРАЛЬНІ РЕСУРСИ ПОДОЛАННЯ ОСОБИСТІСТЮ КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ

В останні десятиліття проблема особистості по праву займає центральне місце у вітчизняній та зарубіжній психології. Ситуація з розвитку особистості сучасному суспільстві характеризується крайньої нестабільністю, що зумовлено соціально-економічними і політичними змінами. Ломка звичних, роками стереотипів життєдіяльності, що встановилися, і зростання потоку агресивно насиченої інформації знижують резистентність особистості до деструктивних впливів. Саме тому останнім часом поняття кризи стало центральним у багатьох психологічних дослідженнях.

Набуття самоідентифікації в суспільстві докорінно відрізняється від її набуття в традиційному, що породжує проблему кризи ідентифікації, характерну для нашого часу. Для людини ситуація ускладнюється у зв'язку з тим, що на глобальну кризу накладається сформований останніми роками споживчий світогляд, що виключає моральні орієнтири за відповідальність, порядність, правдивість, чесність.

Одним із варіантів подолання критичних ситуацій є психологічна перебудова особистості, приводом для якої можуть стати різноманітні обставини, що вимагають зміни звичного стилю життя та діяльності. Способом психологічної перебудови особистості є переосмислення життєвого шляху, у процесі якого здійснюється інтелектуально-рефлексивна оцінка минулої та майбутньої діяльності, аналізуються необхідність та можливість її зміни. Ефективним прогностичним критерієм результативної поведінки особистості в критичній ситуації є її стійкість. Це визначається тим, що результат кризи багато в чому залежить від розуміння кризи як події більшою чи меншою мірою небезпечної та деструктивної [2, с. 17].

Не уникнення кризи, а навчання жити у різних емоційних ситуаціях і є, на нашу думку, значним етапом профілактики негативних залежностей. З цією метою важливим є пошук особистісного конструкту, який може зробити процес подолання кризових ситуацій більш продуктивним, адекватним завданням діяльності, що виконується. Тому в центрі уваги дослідників виявляються не тільки життєві труднощі, стреси, кризи та конфлікти, а й ті психологічні резерви та ресурси особистості, які допомагають людині їх успішно долати. Останнім часом

проблематика психологічних ресурсів активно висвітлюється в літературі, починаючи з механізмів психологічного захисту та копінг-поведінки, і закінчуючи такими поняттями, як особистісний адаптаційний потенціал, особистісний потенціал, а також стресостійкість та життєстійкість.

Проблема впливу моральної свідомості на подолання особистістю кризових ситуацій актуалізується на етапі навчання у ЗВО, оскільки студентству – мобільній групі, основною діяльністю якої є організована за певною програмою підготовка до виконання професійних та соціальних ролей у матеріальному та духовному виробництві, властивий порівняно високий рівень, активне споживання культури, відносна економічна самостійність, розвиток пізнавальної мотивації, підвищена потреба у комунікації, соціальна активність, прагнення соціального становлення і, водночас властивий досить широкий ряд суперечностей психологічного, соціального та педагогічного характеру, що становлять джерело якісних перетворень особистості [1, с. 78].

До мотиваційних типів кризових ситуацій відносяться ті, за яких є мотиви подолання кризи та пошуку оптимального виходу з неї. Ці мотиви можуть розпочати боротьбу зі сформованими через несумісність. При цьому виділяються такі різновиди мотиваційних кризових ситуацій як: однаково привабливі, але взаємовиключні один одного альтернативи; однаково непривабливі альтернативи; одночасно приваблива і неприваблива мета рівною мірою, але у різних аспектах.

В основі когнітивного типу кризової ситуації лежать уявлення про когніцію) особистості. Людина, маючи такий внутрішній механізм, як наявність знання про кризовий стан, розуміє, що необхідно втекти від нього, відновити свою цілісність. Узгодження ідей у процесі ухвалення рішення за наявності когнітивних уявлень може здійснюватися різними шляхами: шляхом зміни ставлення до кризової ситуації (сьогоднішні думки змінюють уявлення про минуле), тобто ті аргументи, які сприяли вибору, після вибору сприймаються як значніші та привабливіші, ніж на стадії роздумів; шляхом зміни когніцій; шляхом збільшення консонансних складових, що підтримують когніції, порівняно з дисонасними; шляхом перебудови Я-концепції, (включення когніцій у ширший контекст); шляхом створення захисних механізмів чи виправдання себе наявністю неконтрольованих внутрішніх станів чи повне витіснення кризової ситуації [3, с. 118].

Дослідження рольових кризових станів як виникнення напруги між різними рольовими позиціями особистості, її можливостями та існуючою рольовою поведінкою показало у студентів-психологів наявність обох типів рольових кризових станів. У ситуації особистісної рольової кризової ситуації людина може відмовитися від виконання ролі або все-таки вибрати роль і змінити собі або піти на будь-який компромісний варіант зняття цієї напруги.

У процесі морального становлення особистості відбувається поступове зниження неадекватних стратегій подолання всіх трьох типів кризових станів. Зміна образу тягне у себе як зміна поведінки, і самооцінки суб'єкта і є безпосередньої моральної саморегуляцією поведінки людини. Подібні зміни можливі в рамках психологічного супроводу розвитку у студентів закладів вищої освіти копінгстратегій подолання кризових ситуацій.

Список використаної літератури:

1. Зливков В.Л., Лукомська С.О., Федан О.В. Психодіагностика особистості у кризових життєвих ситуаціях. Київ : Педагогічна думка, 2016. 219 с
2. Особистість як суб'єкт подолання кризових ситуацій: психологічна теорія і практика: монографія / за ред. С.Д. Максименка, С.Б. Кузікової, В.Л. Зливкова. Суми : Вид-во СумДПУ імені А. С. Макаренка, 2017. 540 с.
3. Ткачишина О.Р. Кризові ситуації: адапційні ресурси особистості та соціальні стереотипи. Теорія і практика сучасної психології. - 2020 р., № 1, Т. 3. С. 116-120.

Процишин Оксана Романівна

к.е.н., доцент, доцент кафедри математики та економіки,
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ

Безперервне оновлення наукових знань, розвиток інформатизації сучасної освіти, впровадження найсучасніших технологій та моделей навчання, потребує запровадження таких методів навчання, які дозволять учню/студенту за достатньо короткий проміжок часу засвоїти обсяг необхідної інформації. За останні роки у системі як повної загальної, так і вищої освіти України спостерігається помітна тенденція до посилення інноваційного підходу у пошуках нових технологій навчання, що зумовлено суттєвим зростанням творчої компоненти освіти, активізацією ролі усіх учасників навчального процесу, посиленням творчо-пошукової самостійності учнів чи студентів.

Інноваційні методи навчання характеризуються [1]:

- зростанням ролі учня/студента в навчальному процесі, зміщення акценту навчального процесу від вчителя/викладача до учня/студента;
- посиленням функції підтримки учня/студента, допомоги йому в організації індивідуального навчального процесу;
- можливістю оберненого зв'язку вчителя/викладача з кожним учнем/студентом у процесі використання навчальних технологій та інформаційно-комп'ютерних технологій.

Розвиток інформаційних технологій сприяв активному поширенню інноваційних методів у процесі викладання, використання яких почалося у ХХ ст. Ці методи навчання дають змогу перейти від вивчення абстрактного предмета до застосування його як інструменту спілкування і мислення, а навчально-пізнавальну діяльність сфокусувати у творчому напрямі. У межах інноваційних методів застосовуються різні інноваційні технології, форми та прийоми.

Найбільш поширеними інноваційними методами організації навчання у вищому навчальному закладі, які дають змогу використовувати нові технології викладання, є:

1) контекстне навчання, в якому поєднуються інтегровано навчальна, практична та наукова види діяльності студентів;

2) імітаційне навчання, в основі якого є імітаційно-ігрове моделювання, що відображає реальні суспільні відносини та процеси;

3) проблемне навчання, яке здійснюється шляхом ініціювання самостійного пошуку студентом знань щодо поставлених проблемних завдань викладачем навчального матеріалу;

4) модульне навчання, що дозволяє студенту самостійно працювати над навчальною індивідуальною програмою, у якій зміст навчального матеріалу подається у сформованих комплексах-модулях, що є одночасно цільовим планом дій, банком інформації та методичним вказівником щодо досягнення дидактичних цілей [2];

5) засвоєння знань у повному обсязі, що дає змогу зробити результати навчання фіксованими, при цьому оптимально змінюючи параметри умов навчання відповідно до здібностей студентів;

б) дистанційне навчання, яке здійснюється шляхом використання новітніх інформаційно-комунікаційних технологій та засобів [3].

У практиці навчальними закладами застосовуються різні методи навчання, як окремо, так і в поєднанні через модернізацію традиційного та переорієнтацію його на ефективне, цілеспрямоване, формуючи нові, інноваційні для оптимального досягнення навчальної мети. Наприклад, під час проведення різних організаційних форм навчальних занять ефективними вважаються такі методи:

- для лекцій: словесні (пояснення, роз'яснення, розповідь, бесіда), наочні (ілюстрація, демонстрація, мультимедійна презентація, відео);

- для практичних занять – словесні (роз'яснення, диспут, дискусія, бесіда), наочні (ілюстрація, демонстрація, мультимедійна презентація, відео), «мозковий штурм» (брейнстормінг), комп'ютерні тренажери та ігри, робота з книгою, метод доцільних задач, проблемно-пошуковий метод, тренінги індивідуальні та групові (для формування як фахових компетентностей, так і для програмних результатів навчання) тощо;

- для організації самостійної роботи – метод проєктів, навчального пошуку, проблемний (проблемно-пошуковий) метод, відео-методи (перегляд відео лекцій, вправи on-line, on-line тестування, on-line консультації) тощо [4].

Тобто, традиційні, академічні лекційно-семінарські заняття можуть включати інноваційну складову, трансформуючись в інноваційні – проблемні лекції та семінари, тренінги, навчальні дискусії, аналіз конкретних професійних ситуацій, ділові, рольові ігри, круглі столи тощо. За умов надзвичайних обставин (карантину, війни) дедалі актуальнішими стають інтерактивні дистанційні методи навчання, в основі яких лежить ціленаправлена та контрольована інтенсивна самостійна робота учня чи студента. За таких умов важливим і необхідним є застосування інформаційних інноваційних технологій (електронні освітні

платформи, онлайн сервіси та інструменти, наприклад Moodle, Google Classroom, Zoom тощо), тобто застосування електронних засобів навчання, електронного супроводу навчальних занять, самостійної та виховної діяльності і тестових програмних засобів. Під час такого навчання учень/студент може комунікувати з викладачем он-лайн або за допомогою електронної пошти, вирішувати творчі, проблемні завдання, моделювати ситуації, включаючи аналітичне і критичне мислення, знання, пошукові здібності, отримуючи інформацію зі спеціалізованих сайтів, із електронних баз даних, електронних бібліотек тощо. Зокрема багато вишів для проведення семінарських занять використовують інтернет-технологію – вебінар, який дає змогу демонструвати презентації, відеоролики, порівняльні таблиці, схеми тощо, при цьому зберігаючи інтерактивність заняття, що забезпечує моделювання функцій доповідача та слухача за сценарієм семінару.

У системі сучасного освітнього процесу використання інноваційних методів навчання передбачає застосування інтерактивних засобів, форм і методів освітньої діяльності в комунікативно-інформаційному середовищі навчального закладу. У навчальній роботі вищих навчальних закладів серед інтерактивних методів, форм і прийомів найчастіше використовуються такі, як: аналіз помилок, колізій, казусів; аудіовізуальний метод навчання; метод «діалог Сократа»; метод «дерево рішень»; дискусія із запрошенням фахівців; ділова (рольова) гра; інтелектуально-конкурентні ігри («гонка за лідером»), метод «займи позицію»; коментування, оцінювання (або самооцінювання) дій учасників; майстер-класи; метод аналізу і діагностики ситуації; метод інтерв'ю; моделювання; навчальний «полігон»; метод «PRES-формула»; публічний виступ; робота в малих групах та інші [1, с.29; 4].

Отже, визнання пріоритету і застосування інноваційних методів навчання передбачає суб'єкт-суб'єкту взаємодію, виступає засобом розвитку професійних здатностей фахівця, зокрема професійних інтересів, ціннісних установок та світогляду, які стимулюють стійкий інтерес до майбутньої професійної діяльності.

Список використаної літератури:

1. Бистрова Ю. В. Інноваційні методи навчання у вищій школі України. Право та інноваційне суспільство. 2015. № 1 (4). С. 27 – 33. URL: <http://apir.org.ua/wp-content/uploads/2015/04/Bystrova.pdf>.
2. Боднар С. П. Становлення та розвиток модульних технологій навчання. Педагогічні науки. Інститут педагогіки АПН України. С. 35–40. <http://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/16929/Bondar.pdf;jsessionid=D15C24799BEF0CEAD165E68591837BD2?sequence=1>
3. Козяр М. М. Інновації у навчальному процесі сучасних вищих навчальних закладів. Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання в підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми. Випуск 46. 2016. С.18–222. http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=Sitimn_2016_46_55

4. Требик О.С. Рациональные инновационных и традиционных методов обучения математики у колледжах. Вісник вінницького політехнічного інституту. 2014. №.3. С. 141–145. <https://visnyk.vntu.edu.ua/index.php/visnyk/article/view/946/945>

Симонян Віталій Вікторович,
здобувач вищої освіти ОНС «Доктор філософії»,
спеціальності 015 «Професійна освіта (за спеціалізаціями)»,

Мукачівського державного університету

РОЛЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІДЕНТИЧНОСТІ В ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Проблема національної ідентичності є досить популярною серед української наукової спільноти. Оскільки, наша держава сьогодні виборює своє право існування через гібридність російської агресії, то перед нами стоїть важливе завдання - це формування власної політики української національної ідентичності, яка повинна втілюватися в системі освіти та виховання молоді.

У цьому контексті варто прислухатися до думки про пріоритетність освіти як найважливішого чинника розбудови сучасної української ідентичності, яка виступає основою національного розвитку й національної безпеки. Саме освітяни є найбільш широкою верствою, яка впроваджує державну політику ідентичності. Сучасна дослідниця Н. Пелагеша визначає політику ідентичності як систему цілей і заходів, здійснюваних суб'єктом реалізації політики задля створення таких умов, за яких особа ідентифікувала б себе з національною державою та/або з відповідним наддержавним утворенням [2].

Українська дослідниця О. Попова стверджує, що у розумінні формування української громадянської національної ідентичності з різноетнічних, чужих одна одній осіб, що необхідно створити громадянську спільноту. Таким чином ми погоджуємось з твердженням дослідниці, що для утворення єдиної спільноти. Крім того, громадянам треба запропонувати надетнічні вартості, які лежать у площині добробуту, рівня життя, соціальної справедливості й соціального захисту, демократичних і моральних цінностей, дотримання прав людини, екологічної безпеки, нарешті, просто авторитету своєї країни, яке стане підґрунтям для об'єднання громадян у переселенських сусідніх державах типу Польщі, Словаччини, Німеччини, Канади тощо. Себто, ще Хосе Ортега-і-Гассет висловив думку, що для нації важливіше мати не стільки спільне минуле, скільки спільне майбутнє, тобто перспективу розбудови спільного життя в соціальному довіллі.

Українська освіта стоять перед проблемою одночасно розв'язувати як перше, так і друге завдання. Їх спільність полягає в тому, що як етнічна, так і політична солідарність передбачає міцний комунікативний зв'язок між частинами спільноти [3, с. 4]. Система освіти відіграє важливу роль у процесі формування національної самосвідомості населення будь-якої країни. Також вона є вирішальним засобом впливу держави на цей процес. Згідно з нормами нового Закону «Про вищу освіту»

держава в особі МОН, сповідуючи принципи автономії ВНЗ, не усувається від політики ідентичності в освітянській галузі. Передаючи права на самоврядування навчальним закладам, вона повинна вимагати від них не лише підготовки професіоналів, а й патріотів. У законі чітко зазначено, що навчальний процес має передбачати виховання гармонійно розвинутої людини, а завданням вищу є «формування особистості шляхом патріотичного, правового, екологічного виховання, утвердження в учасників освітнього процесу моральних цінностей, соціальної активності, громадянської позиції та відповідальності...» й «збереження та примноження моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства» [1].

Всебічний розвиток студента як особистості та формування його національної самосвідомості становить головну мету концепції сучасної освіти. Сьогодні перед викладачами стоїть важливе завдання – не тільки надати ґрунтовні знання, а й виховати підрастаюче покоління як патріотів своєї держави, спадкоємців і продовжувачів національно-патріотичних традицій.

Отже, система вищої освіти в Україні відіграє потужну роль, яка може й повинна формувати стійку загальнонаціональну ідентичність громадян нації-держави як запоруку її науково-технологічного та соціально-економічного розвитку. Українську освіту пов'язують сучасні завдання формування єдиної політичної консолідації суспільства, збереження єдиного соціокультурного простору України, що формують ціннісну систему, яка забезпечить становлення національної ідентичності, справжньої громадянськості й патріотизму.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про вищу освіту» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2014. – № 37–38. – Ст. 2004.
2. Пелагеша Н. Україна у смислових війнах постмодерну : трансформація української національної ідентичності в умовах глобалізації / Н. Пелагеша – К. : НІСД, 2008. – 288 с
3. Терно С. Як знайти виважений спосіб викладання національної ідентичності та культурної різноманітності в шкільному курсі історії? / С. Терно // Історія в школах України. – 2009. – № 1–2. – С. 4.

Слімаковська Ірина Ігорівна,
методист Дрогобицького
фахового коледжу нафти і газу

ПРАКТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДУ ФАХОВОЇ ПЕРЕДВИЩОЇ ОСВИТИ

Орієнтація на забезпечення довгострокового успіху навчальних закладів різних рівнів освіти в мінливих умовах зовнішнього середовища обґрунтовує перехід до стратегічного управління як одного з найбільш перспективних

управлінських нововведень в освіті. Досягнення високої якості освіти стає більш реалістичним через постановку головних цілей, детермінацію стратегій їхнього досягнення та стимулювання працівників на ефективне впровадження окреслених планів у щоденній роботі. Це визначає все більшу актуальність теорії стратегічного управління в освіті.

Вивчення ідейних засад, практичного інструментарію стратегічного управління дозволяє управлінцям у галузі освіти розвивати здібності, протистояти ризикам соціально-економічної дійсності, творчо використовувати ресурси, можливості, потенціал організації, орієнтуватися на кращу організаційну відповідність параметрам оточення. Наразі у вітчизняній науці формується науковий напрям стратегічного менеджменту в освіті (теорія стратегічного управління в освіті), який слід визначати як галузь стратегічного управління організаціями. Запозичення досвіду стратегічного управління в освіту з інших галузей характерне для сучасного розвитку системи управління навчальним закладом в усьому світі. Звісно, в економіці, через особливу конкурентність організаційного середовища, ідеї стратегічного управління розвивались більш інтенсивно та широко, ніж у сфері освіти.

Сучасне стратегічне мислення передбачає оволодіння багатьма новими методами та інструментами управлінської діяльності, що об'єктивно вимагає від управлінців у сфері освіти часу та сумлінної роботи, а від академічної спільноти – підготовки відповідної навчальної літератури. Сучасний заклад фахової перед вищої освіти має низку особливостей, що обумовлені його особливим статусом. На відміну від закладів освіти минулого, сучасні заклади функціонують у конкурентному ринковому середовищі, намагаючись забезпечити собі більший обсяг доходу від виробництва (надання) більшого обсягу освітніх та інших послуг. До основних функцій закладу освіти (навчання і дослідництва) додаються нові функції консультування, підприємництва тощо [4, с.159]. Сучасний заклад фахової перед вищої освіти являє собою, за змістом, високо диверсифіковану організацію, специфічну освітню корпорацію, яка здійснює одночасно кілька видів діяльності.

Отже, менеджмент закладу освіти стикається з проблемою оптимального розподілу ресурсів між різними видами діяльності [1, с.55]. Заклади освіти запроваджують елементи стратегічного управління, які передбачають розробку стратегій (стратегічних орієнтирів) розвитку, цільових програм, низки взаємоузгоджених заходів відповідно до проголошених цілей і завдань [3, с.56]. Вказаний досвід має бути вивчений та опрацьований українською наукою, а також у експертному середовищі, що стане запорукою успішної інтеграції системи освіти України до глобального ринку освітніх послуг. Стратегічне управління закладом фахової перед вищої освіти, являє собою особливий вид управлінської діяльності. Процес стратегічного управління ним можна представити як набір певних управлінських технологій, за допомогою яких у таких закладах підтримується належний стратегічний розвиток.

Динамічний розвиток високо диверсифікованої організації, у тому числі і закладу освіти, має формуватися з урахуванням стандартів та інструментів стратегічного управління. Такі стандарти та інструменти розробляються та

апробовуються як в Україні, так і закордоном. Доцільно вивчити та критично осмислити міжнародний досвід організації стратегічного управління закладом освіти, і на цій основі – сформулювати пропозиції щодо можливостей та напрямів імплементації цього досвіду в українську практику. Керівник закладу освіти в межах наданих йому повноважень має достатньо широкі компетенції щодо вирішення питань стратегічного розвитку та підтримки поточної діяльності закладу. Зокрема: вирішує питання організації діяльності закладу освіти відповідно до чинного законодавства та статуту; представляє заклад освіти д перед іншими установами є розпорядником майна і коштів , або закріплених за закладом; затверджує штатний розпис; приймає на роботу та звільняє з роботи працівників; видає накази і розпорядження, що є обов'язковими для виконання працівниками закладу; визначає функціональні обов'язки працівників; укладає угоди від імені закладу; в межах законодавства організовує формування контингенту осіб, які навчаються у закладі освіти (студентів); відраховує студентів за академічну неуспішність або невиконання вимог контракту; поновлює осіб на навчання; контролює якість навчання, виконання навчальних планів і програм [5, с.109]. Як правило, керівник закладу освіти несе персональну відповідальність за високу якість освітньої діяльності, а також за дотримання фінансової дисципліни, збереження майна, економне використання закріплених ресурсів. Керівник має право створювати робочі та дорадчі органи, що забезпечують високу ефективність освітньої та наукової діяльності. Серед цих органів: Педагогічна рада, Адміністративна рада, відділення, циклова комісія. Педагогічна рада – дорадчий орган, що розглядає найважливіші питання здійснення та організації освітньої, наукової та інноваційної діяльності. Головою педагогічної ради є директор. Відділення – структурний підрозділ, що здійснює організаційне та адміністративне забезпечення навчального та наукового процесів за певним напрямом підготовки або кількома спорідненими напрямками. Відділення об'єднує у своєму складі кілька циклових комісій. Очолює відділення завідувач відділення. Циклова комісія – структурний підрозділ, що здійснює наукове та методичне забезпечення навчального процесу в межах певної галузі знань. Керує голова циклової комісії, як правило, високодосвідчений фахівець (викладач вищої категорії, викладач-методист), що користується повагою серед колег. Наглядова рада – спеціальний орган, який визначає стратегічні напрями розвитку закладу, а також формує його стратегію [2]. Члени Наглядової ради здійснюють суспільний (громадський) контроль за діяльністю вищого керівництва закладу освіти. В сучасних умовах одним із ключових інструментів стратегічного управління закладом освіти є управління, націлене на підтримку стратегічного потенціалу.

Список використаної літератури:

1.Верба В.А. Аналітична оцінка управлінських технологій розвитку українських підприємств / В.А. Верба, О.М. Гребешкова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - № 5. – С. 52-59.

2. Гала С.В. Тенденції розвитку вищої освіти Китайської Народної Республіки: досвід для України / С.В.Гала // Економіка і управління. – 2013. - № 1. – С. 37-41.

3. Корнілова О.В. Інтелектуальний капітал як вагомий ресурс економічного розвитку / О.В. Корнілова, О.Ю. Кліменко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. - № 4. – С. 165-172.

4. Корпоративний університет для компанії «Байер» – нова форма співпраці МІМ-Київ і фармацевтичного бізнесу [електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.mim.kiev.ua/press/news/2008/1421/>.

5. Сучасні системи вищої освіти д: порівняння ля України. [Заг. ред. В.Зубка]. - К.: НАУКМА, Вид. дім "KM Academia", - 288 с.

Старов Дмитро Вікторович,
здобувач освіти 2-Гкурсу,
Рязанова Вікторія Олександрівна,
викладачка дитячої літератури
ВСП «Гуманітарно-педагогічний фаховий коледж МДУ»

ПЕДАГОГІЧНА ОСВІТА ЗАКАРПАТТЯ: ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

В умовах глобалізації та включення української освіти до єдиного європейського освітнього простору та, водночас, з метою збереження національної самобутності, особливо важливим є досвід Закарпаття як поліетнічного регіону, який упродовж останніх ста п'ятидесяти років перебував у складі різних держав і зумів при цьому зберегти свою етнічну розмаїтість за рахунок поширення початкових шкіл, в яких діти з раннього віку залучалися до вивчення рідної мови, культури, історії, традицій при цьому зберігаючи толерантне відношення до численних етносів, які споконвіку проживали на території Закарпаття. Аналіз нормативної-законодавчої бази засвідчив наявність значної кількості законів, постанов, наказів, концепцій, державних програм та стандартів, що регламентували діяльність початкових шкіл у Закарпатті. Відомості про розвиток економіки, соціальної політики, культури та освіти краю містяться у довідково-статистичних виданнях: «Історія міст і сіл Української РСР: Закарпатська область», «Народне господарство Закарпатської області» [1, с.98-104].

Формування початкової школи відбувалося в умовах тоталітарного контролю державою соціально-економічного (колективізація, планова економіка, соціальна рівність, «інтернаціоналізм»), демографічного (трудова міграція, етнічні чистки, русифікація, мовна асиміляція), суспільно-політичного (однопартійність, формування ідейної людини), культурного («масовість» культури) життя Закарпатською краю [1, с. 45].

Важливим чинником освітніх трансформацій початкових шкіл Закарпаття періоду незалежної України стало погіршення демографічної ситуації (зниження природного приросту та міграційні процеси), що призвело до суттєвого скорочення населення. Найбільше демографічна та соціальна криза торкнулася сільської місцевості, де щороку зменшується наповнюваність класів учнями, про що

засвідчують офіційні статистичні дані. Зменшення кількості дітей школоповинного віку, в свою чергу, призвело до зменшення наповнюваності класів, скорочення паралельних класів тощо. Підвищення соціально-економічного розвитку держави, рівня доброту громадян та покращення демографічної ситуації в краї сприяли збільшенню бюджетних витрат на сферу освіти: будівництво та введення в дію новозбудованих навчальних закладів, добудова класних приміщень, збільшення коштів на ремонт тощо. Були реорганізовані освітні навчальні заклади шляхом їх укрупнення, а також створенням навчально-виховних комплексів «школа – дитячий садок». Важливим здобутком освітньої справи в Україні періоду її незалежності є запровадження національної школи, навчання учнів рідною мовою, надання прав і можливостей школам задовольняти потреби всіх національних меншин здобувати освіту рідною мовою. Збільшилася кількість шкіл з українською та іншими національними мовами навчання. Тому, до основних тенденцій розвитку початкової школи Закарпаття на зламі тисячоліть належать: зменшення кількості учнів молодшого шкільного віку за рахунок демографічної та соціально-економічної кризи, реструктуризація навчально-виховних закладів, створення навчально-виховних комплексів різних типів та форм власності; упровадження державних цільових програм, спрямованих на оптимізацію освітніх процесів; забезпечення можливості здобувати початкову освіту рідною мовою, що передбачає інтенсифікацію створення національних шкіл, дво- і тримовних шкіл у залежності від потреб населення в місцях компактного проживання представників певної національності тощо [2; 3].

На основі проведеного нами дослідження системних освітніх трансформацій початкових шкіл Закарпаття можемо окреслити основні напрями роботи, які сприятимуть покращенню якості початкової освіти, а саме [1; 2]: розробка нормативно-правового забезпечення початкових шкіл у відповідності до документів провідних європейських держав; поступове розширення мережі навчальних закладів, які забезпечують початкову загальну освіту, різних за типами та формами власності; забезпечення національних меншин можливістю здобуття початкової освіти рідною мовою та можливості в школах з державною мовою навчання вивчати мову, культуру, історію однієї з національних меншин, які компактно проживають в межах освітнього регіону; вдосконалення системи підготовки вчителів початкових шкіл з національними мовами навчання; підсиленням краєзнавчого компоненту в навчальних планах; використання з досвіду минулого потенціалу морально-релігійного та трудового виховання; висунення вимог щодо підвищення як професійної (теоретичної та практичної), так і моральної складової в системі підготовки вчителів початкових шкіл, що сприятиме євроінтеграційним процесам початкової освіти України зі збереженням національної самобутності, модернізації системи освіти.

Список використаної літератури:

1. Гомоннай В. Педагогічна освіта на Закарпатті / В. Гомоннай, В. Росул, П. Ходанич. – Ужгород: Гражда, 2003. – 112 с.

2. Панов В. О. Демографічні аспекти розвитку міст Закарпаття (1991 – 2016 рр.) / В.О. Панов // Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Історія. Ужгород, 2017. – Вип. 2 (37). – С. 59–64.

3. Освіта Закарпаття в загальноєвропейському контексті / За ред. І.В. Козубовської, М.І. Кухти. – Ужгород, 2017. – 218 с.

Товканець Ганна Василівна,
д. пед.н., професор, завідувач кафедри
теорії та методики початкової освіти,
Куліш А.В.,
здобувач вищої освіти ОС «бакалавр»,
спеціальність 013 «Початкова освіта»,
Мукачівський державний університет

ЕКОНОМІЧНІ ЗНАННЯ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ СВІДОМОСТІ І ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ЗДОБУВАЧІВ ПОЧАТКОВОЇ ОСВІТИ

Економічна культура молодшого школяра – це якісна характеристика його особистості, що включає початкові економічні знання, вміння і навички найпростішої економічної діяльності, елементи економічного мислення та свідомості, а також економічно значущі якості особистості (ощадливість, ініціативність, організованість, працьовитість, відповідальність).

Формування економічної культури нерозривно пов'язане з підготовкою школяра до соціального життя, праці як одну з необхідних умов становлення громадянської позиції особистості. Отже, економічна культура є складовою базової культури особистості школярів поруч із культурою моральною, громадянською, екологічною, естетичною тощо. Крім того, економічна культура – складова частина культури праці та профорієнтації. Стосовно молодшого школяра йдеться, швидше за все, про основи економічної культури, тобто про ті категорії, які є фундаментом наукових понять і на яких базується школа.

Аналіз наукової літератури [3; 4; 5] дозволив зробити висновок про можливість формування у здобувачів початкової освіти економічної культури як сукупності економічних знань, поглядів, переконань, історичного досвіду та традицій, умінь застосовувати економічні знання у практичній діяльності. Економічні знання є одним із компонентів економічної культури, формування якої обумовлено, з одного боку, переходом нашого суспільства від адміністративно-господарської економічної моделі до ринкової, з іншого – процесом соціалізації підростаючого покоління.

Формування економічної культури особистості складає основу систематичної діяльності з формуванню світогляду школярів як цілісної системи поглядів.

Спостереження показують, що формами знань у початковій школі є, переважно, уявлення та поняття; учні ще не вмюють повною мірою здійснювати судження та формулювати висновки.

Економічна свідомість забезпечує розуміння економічного життя суспільства, перетворює членів цього суспільства на активних творчих учасників виробничого

процесу [2]. Економічна свідомість включає знання про основні закони розвитку ринкової економіки, вдосконалення виробничих відносин, системи управління та методів господарювання. Найважливішою його частиною є здатність до економічного мислення, яке передбачає вміння осмислювати явища економічного життя з урахуванням досягнень науки і техніки. Економічна свідомість, таким чином, дозволяє розуміти економіку як цілісне явище, в якому ефективність всього народного господарства залежить від ефективності кожної окремої виробничої ланки. Економічна свідомість виконує низку суспільних функцій: просвітницьку, розвиваючу, виховну, організуючу та прогностичну. У початковій школі можливо і необхідно реалізувати освітню (поширення економічних знань) та розвиваючу (формування економічного мислення школярів) функцію за керівної ролі функції виховної.

Функції економічної свідомості забезпечуються у результаті економічного виховання школярів. Воно включає їх у виробничі відносини, дає уявлення про різні сторони економічного життя суспільства, знайомить школярів з основними категоріями економіки та об'єктивними економічними законами суспільства. Аналіз наукових джерел [1; 3, с. 136] дає підстави визначити економічне виховання як організовану педагогічну діяльність, спеціально продуману систему роботи, спрямовану на формування економічної свідомості.

Економічні знання також повинні засвоюватися у початковій школі не окремим навчальним предметом, а на міжпредметному рівні. У будь-якому виді пізнавальної діяльності (уроки чи позакласна робота) має бути відображено міжпредметні зв'язки, але побудовано це має бути доречно, логічно та малими дозами, якщо брати до уваги функції економічної свідомості.

Формуючи економічну свідомість молодших школярів, педагог має передусім прагнути до міцності, гнучкості, систематичності знань (освітня функція); до розвитку економічного мислення, тобто прагнення осмислювати свою діяльність та роботу своїх батьків, знайомих з погляду підприємливості, раціоналізаторства, кмітливості, розважливості (розвиваюча функція); формувати в дітей молодшого шкільного віку ощадливість, чесне ставлення до праці, дотримання трудової дисципліни (виховна функція). Важливу роль відіграє спрямування на естетично значущу працю, якісний кінцевий результат.

Прогностична функція економічної свідомості полягає у наступності та перспективності зв'язків із середньою ланкою школи і в цілому спрямування на соціалізацію особистості.

Список використаної літератури:

1. Концепція економічної освіти в гімназії та ліцеї України. К.:ТОВ «КОНВІ ПРІНТ», 2018. 48 с.
2. Ложкін Г.В., Спасенніков В.В., Комаровська В.Л. Економічна психологія: Навчальний посібник. К.: ВД «Професіонал», 2004. 304 с.
3. Товканець Г.В. Освітні детермінанти формування економічної культури молодшого школяра. Актуальні проблеми виховного простору: пошук, інновації, підходи: монографія. Товканець Г.В. та колектив авторів. Мукачево. Вид.-во МДУ, 2017. С. 132-141.

4. Товканець Г.В. Особистісно орієнтований підхід в економічному вихованні молодших школярів. Сучасні тенденції розвитку науки і освіти в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів: збірник тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції, 17-18 травня 2017 р., Мукачєво. Ред.кол.: Т.Д. Щербан (гол.ред.) та ін. Мукачєво : Вид-во МДУ, 2017. С 139 – 141.

5. Шаран Олександр, Хруник Марта. Формування елементів економічної культури молодших школярів на уроках математики. Актуальні питання гуманітарних наук. Вип. 13, 2015. С. 284 – 289.

Феєр Віталія Василівна,
здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність 013 Початкова освіта,
Лалак Наталія Володимирівна,
к. пед.н. доцент, доцент кафедри
теорії та методики початкової освіти,
Мукачівський державний університет

ДО ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ МУЛЬТИМЕДІА В ОСВІТНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ НОВОЇ УКРАЇНСЬКОЇ ШКОЛИ

В Концепції Нової української школи [1] зазначено, що модернізація системи освіти сьогодні пов'язується, насамперед, із введенням в освітнє середовище засобів мультимедіа. Використання засобів мультимедіа – це спосіб створення в класі атмосфери, яка сприяє співпраці, порозумінню та доброзичливості; працюючи в групах чи парах, молодші школярі самостійно розв'язують доступні для них завдання, стають дослідниками, разом переборюють труднощі на шляху до мети. ІКТ – вимога сьогодення, яка потребує ґрунтовного дидактичного, методичного і технологічного опрацювання, перегляду існуючих підходів щодо організації освітнього процесу в початковій школі.

Проблема використання засобів мультимедіа – багатоаспектна. Дослідженню питань психолого-педагогічного обґрунтування можливості їх застосування в освітньому середовищі присвячені наукові доробки В. Безпалька, В. Волинського, Р. Гуревича, А. Гуржія, В. Домрачева, І. Захарової, Г. Кедрової, Р. Кендала, Г. Козлакової, І. Левченко, Є. Машбиця, О. Падалки, О. Петровського, Л. Рейза, І. Роберт, Н. Талізінної та інших. Науковці [2; 4; 5] зазначають, що застосування мультимедіа в освітньому процесі дає змогу активізувати канали учнівського сприйняття, а отже, сприяє ефективному засвоєнню навчального матеріалу. Відомо, що більшість людей запам'ятовує 5% почутого і 20% побаченого з першого сприйняття. Одночасне використання аудіо- та відеоінформації підвищує запам'ятовуваність до 40–50%.

Мультимедіа (англ. Multimedia – багато засобів) – комплекс апаратних та програмних засобів, які дозволяють користувачу працювати в інтерактивному режимі з різного роду даними, організованими у вигляді єдиного інформаційного пакету [3].

Аналіз літератури з проблеми дослідження дає підстави стверджувати, що мультимедіа – це синтез трьох середовищ: цифрового відображення графічної інформації (тексти, графіка, анімація тощо); візуального відображення аналогової інформації (відео, фотографії тощо); відображення звукової інформації (мова, музика, інші звуки) [4].

Звісно, що комп'ютер не замінює собою вчителя, є лише засобом здійснення педагогічної діяльності, його помічником. Завдяки своїм можливостям і розвитку технічних засобів мультимедійні технології можуть застосовуватися у процесі проведення практично всіх уроків в початковій школі, в позаурочній діяльності. Мультимедіа як форма подання інформації різних видів, розширює можливості організації освітньої діяльності. Мультимедіа-ресурси за рахунок збільшення частки інформації, представленої у візуальній формі, відкривають перед педагогами нові можливості подачі навчального матеріалу (кольорові динамічні ілюстрації, звуковий супровід, фрагменти «живих» уроків тощо). Основними можливостями засобів мультимедіа у разі їх застосування у освітньому процесі є: одночасне використання декількох каналів сприйняття учнем інформації за рахунок чого досягається її інтеграція різними органами чуттів; візуалізація абстрактної інформації за рахунок динамічного представлення процесів [4].

Щоб створити на уроці комфортні умови і досягти високого рівня засвоєння матеріалу, необхідним є використання таких можливостей: створення та підготовка дидактичних матеріалів (варіанти завдань, таблиці, пам'ятки, схеми, креслення, демонстраційні таблиці); створення презентацій на певну тему з навчального матеріалу; використання готових програмних продуктів; використання Інтернет-ресурсів під час підготовки та проведення уроку, позакласного заходу, самоосвіти; моніторинг із відстеження результатів навчання і виховання, зокрема створення тестових робіт. Засоби мультимедіа мають виконувати певну освітню функцію: допомогти дитині розібратися в масиві інформації, опанувати її, запам'ятати, однак без шкоди для здоров'я. Вони є допоміжним елементом освітнього процесу. Враховуючи особливості психічного розвитку здобувачів початкової освіти, робота з використанням ІКТ має бути чітко продумана і дозована. Плануючи урок (роботу) в початковій школі, варто ретельно продумувати мету, місце і спосіб використання мультимедіа, щоб оперативно вносити зміни, доповнення, полегшити зберігання і доступ до інформації. Ці уроки захоплюють новизною, можливістю включення в шкільний курс альтернативних ідей і нестандартних підходів. Водночас варто пам'ятати про санітарно-гігієнічні норми роботи в класі комп'ютерної техніки, що передбачають проведення фізкультхвилинок, забезпечення здоров'язбережувальної атмосфери. Комп'ютер є потужним стимулом для творчості дітей, екран привертає увагу. Візуальна насиченість навчального матеріалу робить урок яскравим, переконливим, сприяє кращому його засвоєнню і запам'ятовуванню.

Варто зазначити, що використання засобів мультимедіа у освітньому процесі початкової школи вимагає врахування низки факторів, серед яких: особливості психофізіологічного розвитку учнів молодшого шкільного віку; особливості навчально-пізнавальної діяльності здобувачів освіти; дидактичний потенціал мультимедійних технологій; вимоги до впровадження мультимедіа у початковій школі

(вимоги до влаштування й обладнання комп'ютерних класів; вимоги до організації роботи дітей з мультимедіа продуктами; ергономічні вимоги до мультимедіа продуктів; вимоги до змісту навчального матеріалу в електронному ресурсі) тощо [5].

Таким чином, систематичне використання мультимедіа у освітньому процесі у поєднанні з традиційними методами сприяє формуванню у здобувачів освіти інформаційно-комунікаційної компетентності, стимулює їх інтерес до навчання. Проте комп'ютер ніколи не зможе повністю замінити вчителя: по-перше, тільки вчитель може зацікавити здобувачів освіти, викликати допитливість, завоювати їх довіру; по-друге, він може спрямувати їх увагу на ті або інші важливі аспекти предмета, який вивчається; по-третє, тільки педагог зможе відзначити їх старанність та знайти шляхи спонукання до навчання, а засоби мультимедіа є чудовим доповненням та способом впливу й керування навчальною діяльністю кожної дитини.

Список використаної літератури:

1. Концепція «Нова школа. Простір освітніх можливостей» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/activity/education/zagalna-serednya/uasch-2016/>
2. Інформаційна грамотність і медіаосвіта для всіх [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mediagram.ru.
3. Гончаренко С. Український педагогічний словник / С. Гончаренко // – К.: Либідь, 1997. – 376 с.
4. Гороль П.К. Мультимедійні засоби навчання. Лабораторні роботи. Навчально-методичний посібник / П.К. Гороль, Р.С. Гуревич, М.Ю. Кадемія, О.В. Шестопалюк. – Вінниця ТОВ „Ландо ЛТД”, 2008. – 633 с.
5. Ривкінд Ф. М. Основи комп'ютерної грамотності /Ф. М. Ривкінд // Початкове виховання та навчання. – 2011. – №12. – С. 16–22.

Хроменко Даниїл,

здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»
спеціальності 123 «Комп'ютерна інженерія»

Національного університету «Львівська політехніка»,

Шпеник Валентин Семенович,

здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»,
спеціальність 131 «Прикладна механіка»,

Мукачівського державного університету

Науковий керівник: к.ф.-м.н., доцент

кафедри інженерії,

технологій та професійної освіти **Кабацій В.М.,**

Мукачівського державного університету

СУЧАСНИЙ СТАН КОМП'ЮТЕРИЗАЦІЇ ОСВІТИ

Процес комп'ютеризації освіти, перш за все, включає в себе доступність інформаційних технологій, а точніше комплексу відповідних технологічних і

програмних засобів, усім учасникам освітнього процесу. Комп'ютерні технології в навчанні направлені на збір, обробку, зберігання, розповсюдження, передачу і подання інформації для тих, хто їх використовує. Цілеспрямоване використання інформаційних технологій забезпечує розвиток таких функцій:

-інформаційної, тобто надання необхідного навчального матеріалу та інформації щодо навчального процесу;

-навчальної – використання технологій як тренажеру для набуття та закріплення навичок практичного застосування і запам'ятовування теоретичного матеріалу. Також деякі технології дозволяють проводити навчальні експерименти і ділові ігри з навчання;

-контролюючої – як засобу для контролю за засвоєнням навчального матеріалу і визначення рівня знань здобувачів;

-організаційної, що забезпечує можливість одночасної перевірки знань усіх здобувачів та економії часу на перевірку їх робіт.

Зазначені функції інформаційних технологій спрямовані на покращення освітнього процесу та підвищення його ефективності.

Основні аспекти впливу інформаційних технологій на ефективність навчання:

1. Комп'ютер істотно розширює можливості подання навчальної інформації, не тільки в раціональному, а й в образному вигляді (колір, звук, графіка, мультиплікація, всі засоби відеотехніки).

2. Комп'ютер дозволяє значно посилити мотивацію навчання, підвищити зацікавленість у ньому. У цьому плані особливо гостро стоїть питання про цікавість роботи з комп'ютером як засіб формування позитивного ставлення до навчання, джерело мотивації в контексті гри. У той же час важливо уникнути небезпеки, пов'язаної з переважанням цікавості над цілями і завданнями власне навчальної діяльності.

3. Комп'ютер активно залучає до навчального процесу, забезпечує інтерактивні форми навчання, можливість діалогу учня і учня, істотно змінює способи управління навчальною діяльністю.

4. За допомогою комп'ютера істотно розширюються набори застосовуваних навчальних завдань, поглиблюється і стає більш змістовним управління процесом їх розв'язання.

5. Комп'ютер дозволяє якісно змінити педагогічний контроль за діяльністю учня, забезпечуючи при цьому гнучкість управління навчальним процесом в цілому, а також індивідуалізувати його.

6. Комп'ютер сприяє формуванню в здобувачів рефлексії своєї діяльності, дає можливість наочно представити їм результати своїх дій [1,2].

Узагальнюючи вище зазначені аспекти, можна впевнено сказати, що користування інформаційних технологій у навчанні приводить до: підвищення мотивації, інтересу та ефективності роботи здобувачів; розвитку самостійності здобувачів та рефлексії їх діяльності; урізноманітнення навчального процесу та розширення набору задач, вправ та завдань; покращення контролю за діяльністю здобувачів.

Ці аспекти розкривають необхідність введення та використання інформаційних технологій в освіті. Зрозуміло, що комп'ютеризація освіти – процес необхідний, але окрім самого процесу, наукового вивчення потребують технології, які використовують в освіті.

Використання комп'ютерів та комп'ютерних технологій дозволяє не тільки покращувати та розширювати можливості навчання, але й створювати його нові форми. Однією з них є дистанційна форма навчання.

Дистанційна форма навчання – це форма одержання освітніх послуг на відстані без відвідування освітніх установ за допомогою сучасних комп'ютерних технологій. Тобто людина має можливість отримати необхідні знання в будь-якій точці світу, використовуючи свій персональний комп'ютер та необхідне програмне забезпечення і технології.

Мережеві технології дозволяють отримувати навчальні матеріали в електронному вигляді, користуватися електронними бібліотеками та мати можливість миттєво обмінюватись повідомленнями з вчителями та іншими здобувачами.

Мультимедійні технології надають доступ до аудіо- і відеоуроків, які можна дивитися в будь-який час, та онлайн курсів, де викладач проводить заняття. Причому воно може проводитись у реальному часі та з можливістю задавати запитання і спілкуватись з викладачем.

VR-технології в дистанційній формі навчання застосовують набагато рідше, але вони мають свої переваги. При використанні технологій віртуальної реальності викладач та здобувачі будуть мати свої власні аватари (графічне двовимірне або тривимірне представлення користувача) та будуть присутні в одній віртуальній аудиторії. Здобувачі зможуть разом слухати лекції, взаємодіяти та виконувати групові вправи, це все дозволить надати відчуття присутності і усунути кордони, які виникають при використанні інших комп'ютерних технологій в дистанційному навчанні. Дистанційна форма навчання дозволяє отримати необхідні знання тим, хто з якихось причин не може вчитися очно чи відвідувати освітні установи. Це можуть бути люди, які живуть в віддалених куточках світу, або люди з особливими потребами.

Список використаної літератури:

1. Гуржій А.М., Биков В.Ю., Гапон В.В., Плєскач М.Я. Аналіз стану комп'ютеризації загальноосвітніх навчальних закладів. - 2002. - №4. - С. 3-7.
2. Биков В.Ю., Гапон В.В., Плєскач М.Я. Розвиток структури комп'ютерних систем опрацювання статистичної звітності для забезпечення управління освітою. - 2005. - №93. - С. 3-6.

Чорба Мар'яна Ігорівна,
здобувачка освіти 2-Ф курсу,
Старова Юлія Василівна,

к. психол.н.,
викладачка психолого-педагогічних дисциплін,
ВСП «Гуманітарно-педагогічний фаховий коледж МДУ»

СУЧАСНА ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА: СПЕЦИФІКА РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Однією з найважливіших закономірностей розвитку сучасного суспільства є тісний взаємозв'язок соціально-економічного прогресу і постійного вдосконалення системи професійної освіти. Специфікою підвищення конкурентоспроможності економіки регіону є професійний потенціал, основою формування якого виступає загальнодоступна та якісна професійна освіта. Система професійної освіти, як в Україні в цілому, так і в її регіонах зокрема, характеризується на сьогодні низкою проблемних аспектів, підсумком яких є низький рівень фінансової та організаційної спроможності закладів до самостійного ефективного функціонування і розвитку кадрової та матеріально-технічної бази, а також їх інтеграції з ринком праці. Відповідно, значна частина випускників закладів професійної освіти залишається незайнятою (йдеться про невідповідність отриманої професії та фактичного працевлаштування), а підприємства, організації, навчальні заклади недоотримають фахівців, здатних на високому рівні виконувати професійні завдання.

Упродовж останніх років в Україні здійснюються значні реформи у секторі професійної освіти. Їх досягнення, переважно, пов'язані з процесом децентралізації, який спрацював як стимул до модернізації законодавчо-нормативної бази та перегляду механізмів фінансування, що призвело до покращення внутрішньої ефективності системи професійної освіти як на національному, так і на регіональному рівні, зокрема що стосується підвищення результативності роботи педагогічних працівників, стандартизації змісту професійної освіти (розробка державних стандартів професійної освіти на основі компетентнісного підходу на базі розроблених роботодавцями професійних стандартів), впровадження інноваційних освітніх технологій та методів, розширення застосування інформаційно-комунікаційних технологій, підвищення гнучкості системи професійної освіти завдяки визнанню результатів неформального навчання [1, с. 338].

Побудова ефективної системи навчання і професійної підготовки молоді в період переходу від середньої до професійної освіти здійснюється за рахунок вказаних заходів [2, с.7-8]:

- удосконалення системи прогнозування освітньо-професійних потреб ринку праці й формування державного замовлення на підготовку фахівців у закладах професійної освіти через створення панелей з навичок (за окремими секторами);
- запровадження обов'язкової участі роботодавців/стейкхолдерів у затвердженні навчальних програм відповідно до вимог сучасного ринку праці;
- підвищення якості практики в професійних закладах освіти;

- ведення курсів підприємницької культури й фінансової грамотності як обов'язкових дисциплін у навчальний процес професійних закладів освіти, систему неформальної освіти;

- стимулювання партнерства між роботодавцями та закладами освіти;

- проведення Національного конкурсу молодіжних стартапів у рамках Європейського тижня підприємництва;

- створення Центрів експертизи на базі закладів вищої освіти та Центрів інновацій на базі закладів професійної освіти, де компанії працюватимуть спільно з освітніми інституціями (на прикладі голландського досвіду);

- удосконалення системи підвищення кваліфікації викладачів закладів професійної освіти в профільних організаціях і підприємствах.

Ринок праці Закарпатської області зазнає впливу різних факторів глобального та національного масштабів, серед яких: тіньова економіка, трудова міграція, розширення спектру альтернативних форм зайнятості, зміщення робочих місць з великих підприємств у малі та мікропідприємства, зростання соціальних запитів молоді. Ці тенденції спричиняють суттєве зростання вимог до гнучкості та оперативності управління системою професійної освіти [1, с. 339].

Як наслідком, так і причиною все ще низької ефективності функціонування закладів професійної освіти в регіонах України, а в нинішніх умовах – суттєвою перешкодою – слугує зростання налаштованості вітчизняної молоді до зовнішньої освітньої міграції та здобуття знань за кордоном. Спершу такі практики стали поширеними з-поміж студентства, а нині стають все більш активними для здобувачів освіти [2, с. 11].

З огляду на все вище сказане, можна стверджувати, що виклики нестабільного внутрішнього та зовнішнього середовища розвитку регіонів мають не стримувати, а стимулювати впровадження стратегічних планів та програм у рамках державного управління та державної політики економічного розвитку регіонів. При цьому арсенал методів та інструментів має застосовуватися з метою досягнення синергетичного ефекту та процесів самовідтворення регіональних економічних систем. Узгодженість методів та інструментів має відбуватися на рівні методів та інструментів європейської практики регіональної політики соціально-економічного розвитку регіону.

Список використаної літератури:

1. Ващенко Л.М. Інновації в освіті // Енциклопедія освіти Акад. пед. наук України; головний ред. В.Г.Кремень. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – С. 338-340.

2. Ничкало Н. Розвиток людського капіталу: нові виклики до ХХІ століття. Передмова до книги: Десятов Т. Національні рамки кваліфікацій у країнах ЄС: порівняльний аналіз: Науково-методичний посібник / За ред. Ничкало Н.Г. – К.: Видавництво «АртЕк», 2008. – С. 6-19.

Шевря Ромена Ярославівна,
здобувачка освіти 2-Ф курсу,
Старова Юлія Василівна,
к. психол.н., викладачка
психолого-педагогічних дисциплін,
ВСП «Гуманітарно-педагогічний фаховий коледж МДУ»

ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА ТА ПРОФЕСІЙНА ОРІЄНТАЦІЯ ЯК СКЛАДНИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ НЕПЕРЕРВНОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Розвиток ринкових відносин в Україні, реформування та модернізація системи освіти, зокрема вищої школи, у контексті європейської інтеграції та приєднання до Болонського процесу – усе це сприяє оновленню ринку освітніх послуг та ринку праці, які перебувають у тісному взаємозв'язку. Зміни умов, змісту і засобів праці потребують функціонування довготривалої та динамічної системи професійної орієнтації, що виступає складовою неперервної освіти. Необхідність суспільства у кваліфікованих фахівцях, здатних до розвитку професійно важливих якостей, вимагає від освіти більш ретельно підходити до вирішення завдання підвищення якості професійної освіти, підготовки професіоналів нового покоління, які повинні вміти працювати в умовах розвитку інформаційного суспільства. На наш погляд, професійна освіта виконує функцію не тільки засвоєння спеціальних знань, але й розвитку та відтворення особового культурного прошарку, елементом якого є і сам фахівець.

Сучасні соціально-економічні умови вимагають від молоді уміння самостійно, усвідомлено приймати рішення щодо професійного визначення та вибору і нести за них відповідальність. Об'єктивна потреба посилення уваги до проблем освіти впродовж життя зумовлена динамічними змінами в умовах інформаційно-технологічного суспільства, вимог ринку праці до компетентності фахівців, їх швидкої професійної адаптації, необхідністю постійно навчатися, перенавчатися, підвищувати професійний рівень [2].

В загальній теорії неперервної освіти бере свій початок ідея системи неперервної професійної освіти, яка є багатовимірним поняттям, де її розвиток є одним із пріоритетних напрямків в сучасній системі освіти. Основними завданнями вищого навчального закладу є якість освітніх послуг, які він надає, та якість випускника конкретного освітньо-професійного рівня. Для досягнення поставлених цілей вищий навчальний заклад повинен організувати свою діяльність так, щоб тримати під контролем усі адміністративні та людські фактори, які впливають на якість. Тобто, з одного боку, якісна вища освіта як вершина підготовки масових професій висунула вимоги якості до базової загальної освіти (школи), яка, у свою чергу сформулювала вимоги якості відносно дошкільної освіти (рух вимог якості вниз), а з другого – змінилися вимоги якості до післядипломної освіти та системи підвищення кваліфікації (рух вимог якості вверх). Власне кажучи, діалектично стала утворюватися та динамічно почала функціонувати і розвиватися система державного рівня – «Неперервна освіта», яка почала висувати на перший план вимоги неперервності та масовості (впродовж

життя), якості, наступності, сумісності та оптимальності в освіті. Що, у свою чергу, порушило проблеми впровадження нормативного-правового регулювання та актуалізації всієї системи стандартів неперервної освіти України [3, с. 486-501].

Мета сучасної неперервної професійної освіти – це не тільки підготовка вузьких фахівців для конкретної галузевої діяльності, але й розвиток особистості кожної людини, розширення її професійної й соціальної компетентності та підвищення загальної культури. Крім цього, дуже важливим завданням неперервної професійної освіти є формування творчої особистості, яка буде здатна до нестандартного вирішення професійних завдань у певній діяльності та саморозвитку [1, с. 158].

Тому, в умовах перебудови господарського механізму в нашій країні, появи вільного ринку праці, переходу до інформаційного суспільства все більше відчувається потреба у фахівцях з високим рівнем інтелектуально-творчої активності, у поглибленні інтеграції науки, виробництва й освіти. Ці тенденції, які проникають в усі галузі суспільного життя, не можуть не відбитися на сфері неперервної професійної освіти, тому, що саме тут здійснюється підготовка фахівців нового типу, відповідно до умов, що змінюються [1, с. 21].

Таким чином, ми дійшли висновку, що поняття «неперервна освіта», «професійна освіта», «професійна орієнтація» це інтегральні поняття, які відрізняються багатим семантичним змістом і містять певну сукупність суспільних, особистісних та професійних інтересів людини, які формуються та розвиваються тільки при умові поєднання базового, додаткового навчання та самоосвіти. Дотримання цих умов безперервної освіти забезпечує всебічний розвиток особистості, збагачення її творчого потенціалу і можливостей, реалізацію здібностей та набуття компетенції. Тому, об'єднавши все вищесказане, можна зробити наступний висновок: включення освітнього права в сферу єдиного підходу та структури, розробка цілісної системи національних стандартів нового покоління, ліцензування компонентів якості, інспектування та незалежний контроль якості освітніх послуг на всіх рівнях безперервної освіти – ось елементи національної стратегії регулювання освіти в Україні.

Список використаної літератури:

1. Державні стандарти професійної освіти : теорія і методика : Монографія / За ред. Н.Г. Ничкало. – Хмельницький : ТУП, 2002. – 334 с.
2. Ничкало Н. Г. Українські концепції професійної освіти: тенденції і перспективи / Педагогічні і психологічні науки в Україні. – К., 2007. – С. 27-57.
3. Неперервна професійна освіта: проблеми, пошуки, перспективи: монографія / [І. А. Зязюн, С. У. Гончаренко, Н. Г. Ничкало та ін.] ; за ред. І. А. Зязюна. – К.: Віпол, 2000. – 636 с.

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКОВО - АНАЛІТИЧНОГО ПРОЦЕСУ В
УПРАВЛІННІ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»**

27 жовтня 2022 року

**МАТЕРІАЛИ X МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ - КОНФЕРЕНЦІЇ**

Мукачівський державний університет
вул. Ужгородська, 26,
м. Мукачево, Закарпатська обл., 89600,
тел./факс: (03131) 2-11-09.
E-mail оргкомітету конференції: <http://www.msu.edu.ua>



МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

89600, м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

тел./факс +380-3131-21109

Веб-сайт університету: www.msu.edu.ua

E-mail: info@msu.edu.ua, pr@mail.msu.edu.ua

Веб-сайт Інституційного репозитарію Наукової бібліотеки МДУ: <http://dspace.msu.edu.ua:8080>

Веб-сайт Наукової бібліотеки МДУ: <http://msu.edu.ua/library/>