

**Міністерство освіти і науки України
Полтавський державний аграрний університет**



АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ

**IV Всеукраїнська науково-практична конференція
(7 грудня 2021 р.)**



м. Полтава 2021

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

УДК 33: 167.1

А 43

Рекомендовано до друку вченою Радою факультету обліку та фінансів Полтавського державного аграрного університету (протокол № 3 від 22.11.2021 р.).

Редакційна колегія:

– **Аранчій В. І.**, кандидат економічних наук, професор, ректор Полтавського державного аграрного університету, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування;

– **Дорогань-Писаренко Л. О.**, кандидат економічних наук, професор, декан факультету обліку та фінансів, професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень Полтавського державного аграрного університету;

– **Плаксієнко В. Я.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю Полтавського державного аграрного університету;

– **Зоря О. П.**, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Полтавського державного аграрного університету;

– **Єгорова О. В.**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень Полтавського державного аграрного університету;

– **Остапенко Т. М.**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара;

– **Кубецька О. М.**, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ.

Актуальні питання сучасної економічної науки : зб. матеріалів IV Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Полтава, 7 грудня 2021 р.). Полтава : ПДАУ, 2021. 225 с.

До збірника матеріалів IV Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні питання сучасної економічної науки» ввійшли результати міждисциплінарних теоретичних та прикладних досліджень актуальних проблем вітчизняної економіки.

Матеріали надруковані в авторській редакції. Редакційна колегія може не розділяти поглядів авторів. Відповідальність за зміст матеріалів, точність наведених фактів, цитат, посилань на джерела, достовірність іншої інформації та за додержання норм авторського права несуть автори.

© Колектив авторів

© Полтавський державний аграрний університет

ЗМІСТ

с.

СЕКЦІЯ 1. ТЕОРЕТИЧНЕ ОСМИСЛЕННЯ СУЧАСНИХ ПРОБЛЕМ ЕКОНОМІЧНОГО, СОЦІАЛЬНОГО ТА ПОЛІТИЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ....	10
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ	
Горбач Є. М.....	11
РИНОК ТА ЙОГО ІНФРАСТРУКТУРА	
Горулько Л. І.....	14
ЦИФРОВІ ПЛАТФОРМИ ЯК ЯДРО ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	
Гусаренко Н. Ю.....	16
МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
Дігтяр В. Ю.....	19
СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КЛІЄНТСЬКИЙ КАПІТАЛ»: ПІДХОДИ ТА СТРУКТУРА	
Дейнеко К. І.....	22
РИНОК ПРАЦІ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ	
Дубко В. В.	25
ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР ЗМІН У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ	
Жадан А. В.....	27
ПЕРЕВАГИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ	
Змієвська А. О.....	30
ІТ-СФЕРА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ЗДІЙСНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Зоря О. П., Мауер Д. Р., Самар О. С.....	32
ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ПРОЕКТУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ	
Іванова М. О.....	34
НОРМУВАННЯ ПРАЦІ КЕРІВНИКІВ	
Каліберда М. С.....	36
КОНКУРЕНЦІЯ. МЕТОДИ БОРОТЬБИ	
Ковтун Л. А.	39

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

ІНДЕКС ВАРТОСТІ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ Колотій В. Ю.....	42
КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЗМІНИ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА Кононенко Ж. А., Песцова-Світалка О. С.....	44
КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА Корчемний В. О.....	47
ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОЧОГО МІСЦЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ Котловська Н. М.....	49
ПРИБУТОК: ЙОГО ВПЛИВ НА МІКРОЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ПІДПРИЄМСТВА Остапенко Т. М., Кубецька О. М.....	51
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ Лега О. В., Яловега Л. В., Прийдак Т. Б.....	54
ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА РИНОК ПРАЦІ В УКРАЇНІ Малишкіна М. М.....	57
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ Матіяш Д. О.....	60
СУТЬ ТА СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНИХ ПОТРЕБ ЛЮДИНИ Морозова П. І.....	63
СУТНІСТЬ ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ ІННОВАЦІЯ Олексенко Л. В.....	65
ОРГАНІЗАЦІЯ ПОТОКОВОГО ВИРОБНИЦТВА Перерва Б. К.....	68
ПРОБЛЕМА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ Ромаш Д. В.....	70
ШЛЯХИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ Пікуль С. В.....	73
ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА І СПОЖИВАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ Смагіна А. С.....	76

ОРГАНІЗАЦІЯ ПОТОКОВОГО ВИРОБНИЦТВА Сотула В. В.	79
ОСНОВНІ ПРИЧИНИ ПОШИРЕННЯ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ В ДОСЛІДЖЕННІ ПОЛІТИЧНИХ ЯВИЩ І ПРОЦЕСІВ Тютюнник Ю. М.	81
ТРУДОВА МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ГЛОБАЛЬНА СУСПІЛЬНА ПРОБЛЕМА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ Хромець Н. Б.	84
ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ: ЙОГО ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ ВИКОРИСТАННЯ Чернуш А. С.	88
ПРОБЛЕМИ СИСТЕМИ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ Шаповалова А. М.	90
СЕКЦІЯ 2. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ Й АУДИТУ	92
ПОРЯДОК ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ СЛУЖБОВИХ ВІДРЯДЖЕНЬ ЗА КОРДОН Бережна Д. Ю., Швед К. Ю.	93
ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА Бутовська Л. С.	96
ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ Донцов І. В.	99
РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ ІНТЕГРАЛЬНОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ Корчагіна В. Г.	102
ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ Лимар Д. В.	105
СУТНІСТЬ ПОДАТКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ Мельник А. О.	108
ЛОГІСТИКА ЗАПАСІВ У ОБЛІКОВІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА Павловська Т. С.	111

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ У БАНКАХ Тютюнник С. В., Левченко З. М., Дугар Т. Є.	114
ЕЛЕМЕНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА Шабельник В. О.	117
УНІВЕРСАЛЬНІСТЬ ПРОФЕСІЇ «БУХГАЛТЕР» Швед К. Ю.	119
ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ Швед К. Ю., Бережна Д. Ю.	122
СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК СКЛАДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	125
ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ Біловол А. В.	126
РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ Вранчан К. С., Чіп Л. О.	128
ПОТОЧНЕ ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ Возна Д. В.	131
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА Ганженко С. Р.	133
ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА Гончар Є. О.,	136
ФАКТОРИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Гребельна А. Д.	138
МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ Дубко В. В.	140
ФУНКЦІЇ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ Єгорова О. В., Воловик А. С.	142

ВПЛИВ ВНУТРІШНІХ ТА ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА Зайченко Р. А.	144
ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ: ЕКСТЕНСИВНІ ТА ІНТЕНСИВНІ ФАКТОРИ Каленчук Ю. В.	146
ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗМІРУ ВИРОБНИЧОГО ЗАПАСУ ПРИ УПРАВЛІННІ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА Кубецька О. М., Сидоров О. А.	149
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОГО МІСЦЯ Лозова Я. І.	151
ОСОБЛИВОСТІ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Манжос Р. Р.	153
СКОРИНГОВІ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ Матіїв І. Р.	155
МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ Миршавка В. С.	158
МЕТОДИКА АНАЛІЗУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ Норка А. М.	160
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ІНСТРУМЕНТАМИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ Остапенко Т. М., ¹⁶² Кубецька О. М.	162
ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ АНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ Пучко А. В., Полтава А. С.	165
ВИКОРИСТАННЯ ІНДЕКСНОГО МЕТОДУ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ Рудич А. І.	168
РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТІВ Сівков М. О.	171

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ Славітич К. І.	174
СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВИРОБНИЧОГО ПЛАНУВАННЯ НА АГРОПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ Твердохліб Я. В.	177
ОЦІНКА СТАНУ ТА СТРУКТУРИ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ Федоренко Є. С., Дмитрієва К. І.	179
АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА Хоменко А. А.	182
МЕТОДИКА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ Цимбал А. І.	185
ВИКОРИСТАННЯ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ ПІДПРИЄМСТВА Ярмола В. Ю.	188
СЕКЦІЯ 4. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ СИСТЕМ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ, СТРАХУВАННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	190
КРАУДФАНДИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ Адаменко І. М.	191
БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ Бородін В. В.	193
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ Бурмінова М. В.	196
ВИКОРИСТАННЯ КРАУДФАНДИНГУ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ СТАРТАПІВ Гаврилюк В. М.	198
ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ УПРАВЛІННІ ЇХ БЕЗПЕКОЮ Зінухова Ю. Г., Чепеляк К. В.	201
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙ Ковалевська К. Л.	204

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

РИЗИКИ ІНВЕСТИЦІЙ У КРИПТОВАЛЮТУ Колотій В. Ю.....	208
АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ В СТРУКТУРІ ЗВЕДЕНОГО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ Мельник А. О.....	211
КРЕДИТУВАННЯ В ЦИФРОВУ ЕПОХУ Обуховський І. О.....	214
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ ЯК ОСНОВНОГО ФІНАНСОВОГО ПОКАЗНИКА ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ Полупан Б. Р.,.....	216
ДЕРЖАВНА ПРОГРАМА «ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5–7–9 %» ЯК ІНСТРУМЕНТ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ Скрипак М. О.....	219
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ Федорійчук В. О.....	222
ГРОШОВІ ПОТОКИ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ Чуприна В. М., Куропятник Я. В.	224

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Секція 1.

Теоретичне осмислення сучасних проблем економічного, соціального та політичного розвитку України



СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Горбач Є. М.,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Дорошенко А. П., к.е.н., доцент

В сучасному розвитку ринкової економіки, вагому увагу привертають проблемі незалежного рівня заробітної плати та недосконалістю механізму. Ми можемо зазначити, що від рівня заробітку працюючого громадянина має вплив на сукупний дохід всього населення, що в свою чергу сприяє формуванню попиту на товари, послуги та роботи. Найбільш вагомими в економічній сфері є питання, що стосуються надання заробітної плати. Оплата праці являється вагомим методом підвищення ефективності працівників та їх мотиваційним елементом трудової діяльності людини. Актуальність цього питання буде постійною, проявляючись яскраво в підвищенні ефективності виробництва та в підтримці належних умов, щодо праці.

Актуальність цієї проблеми є гострою, зростає на фоні соціально-економічної кризи в країні. В сучасних умовах заробітна вже втратила стимулюючу та відтворювальну функції, що перетворило на один з різновидів соціальних виплат. Призводить до руйнування основ економічного та соціального розвитку суспільства. Постає потреба в аналізі, моніторингу та контролю в Україні.

Поняття заробітної плати визначено у нашому законодавстві як: « винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівнику за виконану ним роботу» [4].

Заробітна плата має та виконує важливі функції як для працівника, підприємства та економіки своєї країни. Має в собі такі основні функції:

Відтворювальну, що являє собою забезпечення працівників необхідними благами та дає змогу відновленню працездатності, фізичних та духовних сил.

Стимулююча, полягає у встановленні залежності розмірі заробітної плати від кількості й якості праці даного працівника та його трудового вкладу в результати роботи підприємства.

Регулююча, полягає в оптимізації розміщенні робочої сили за регіонами та галузями господарства.

Соціальна забезпечує однакову винагороду за однаково виконану роботу, що дає змогу усуненню дискримінації та встановленої справедливості.

Формування платоспроможного попиту, його координація щодо населення та виробництва споживчих товарів [5;2;3].

В сучасних умовах заробітна плата не виконує вже ці функції, але застосовують зовсім інші: збереження зайнятості, запобігання безробіттю, забезпечення соціальних гарантій, перерозподіл зайнятих за галузями і сферами економіки, посилення мобільності робочої сили [5].

До сучасних умов ринкової економіки не встигає пристосовуватись

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

система оплати праці, результатом такого ми можемо спостерігати неефективне функціонування всього механізму виплати заробітної плати. На механізм оплати здійснює організація праці, що являє собою складний процес ефективного поєднання робочої сили з предметами праці, що має спрямовуватися до його раціонального використання та досягнень якісних результатів. Проблема вдосконалення витікає зі зміною механізму виплат заробітної плати, що повинна базуватися на підставі нормування цієї праці. В свою чергу нормування праці є інструментом управління та одним з важливих факторів організації оплати праці. Нажаль в Україні цьому питанню приділяють незначну увагу, що призводить до негативних наслідків, таких як не ефективного виробництва, через втрату контролю за живою працею. Тому для вдосконалення механізму оплати праці потрібна державна підтримка та законодавча база з урахуванням сучасного економічного темпу [5].

Основними причинами щодо регулювання державою праці, загостренню цього питання є: відсутність належного контролю за політикою видачі заробітних плат з боку держави; недосконалість науково-методологічного забезпечення процесу регулювання оплати праці; недотримання вимог чинного законодавства [1].

З цього ми можемо зрозуміти, що система оплати праці має у собі недоліки, які необхідно усунути. Ігноруючи проблеми у важливій для всього суспільства сфері, може призвести до негативних наслідків, які важко врегулювати. Отже, невідкладними проблемами оплати праці є: виплата заробітку на неналежному рівні окремим категоріям працівників, що не відповідає реальному прожитковому мінімуму; відсутність в деяких випадках нормування праці, що є причиною невідкладності між витратами праці та винагородження за неї; відсутність чіткості визначення стратегії формування оплати праці; невідкладності заробітної плати всім притаманним їй функціям (відтворювальній, соціальній, мотиваційній тощо); відсутність зв'язку між оплатою праці і результатами роботи та професійними характеристиками працівників [6].

Отже, ми можемо сказати, що проблеми з оплатою праці були і будуть в сучасній Україні. Для вирішення цієї проблеми нам потрібно удосконалити систему оплати праці, шукати нові рішення. Основними напрямками мають стати: усунення диспропорцій в оплаті праці, запровадження системи збалансування показників результатів діяльності підприємства із показниками діяльності працівників, запровадження більш сучасних поглядів до оплати праці персоналу та в забезпеченні залежності між рівнем оплати праці її якістю та кількістю.

Список використаних джерел

1. Бондарчук К. Заробітна плата в контексті соціально – економічного захисту найманих працівників. *Україна: аспекти праці*. 2012. № 1. С. 15.
2. Гаєвая О. В. Щодо поняття функцій і структури заробітної плати. *Актуальні проблеми права: теорія і практика*. 2010. № 17. С. 99-108.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

3. Дячек В. В. Аналіз ланцюга створення цінності як складова методології розробки стратегій індикативного програмування. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. Вип. 13. С. 103–110.

4. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР // *Відомості Верховної Ради України*. 1995.-№17. ст.121.

5. Завіновська Г. Т. Економіка праці : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2003. 148 с.

6. Костенко А. К. Удосконалення оцінки праці у контексті реформування оплати праці. *Україна*. 2013. № 2. С. 29.

РИНОК ТА ЙОГО ІНФРАСТРУКТУРА

Горулько Л. І.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Дорошенко А.П., к.е.н., доцент

В господарському житті ринок виник багато років тому, внаслідок розвитку матеріальних благ та добровільного обміну між людьми, що зумовило проведення товарного господарства [3].

Для початку, ринок- це обмін товару на якому встановлена сума грошей, яка відбувається між покупцем і продавцем. В ньому встановлюється рівновага між попитом і пропозицією. При спробі замінити ринок на центр, який вирішував як виробляти товар і споживати, прийшов до краху. Так як, виробництво буде повільно розвиватися в галузі, а це не буде вигідним. Якщо на ринку присутня рівновага цін, то це призводить до збалансованості між різними галузями виробництва [3].

Держава частково впливає на конкуренцію між виробниками, переносячи всі функціонування ринку на себе, так вони виробляють правила для суб'єктів господарювання для їх дотримання. При встановленні певних механізмів державні службовці розуміють, хто порушує правила.

Отже, ринок створений для того, щоб прискорювати економічне зростання тим виводячи будь-яку країну на вищий рівень науково-технічних процесів. Якщо ж ринок не буде виконувати установлені для них функції, то це призведе до збільшення ціни, а від цього залежатиме стан населення, в цьому випадку населення буде перебувати в стані збідніння.

Інфраструктура- основа економічної системи та її внутрішня будова, яка поєднується в єдине ціле [2].

Поєднавши ці поняття маємо інфраструктуру ринка – підприємства, які допомагають ринку функціонувати без затримок продукту.

Одним з важливих елементів інфраструктури є біржі [2].

Біржа – організації, які сприяють операції купівлі-продажу цінних паперів, валют, угод із фрахтуванням та робочої сили. Існують такі види бірж: товарні біржі; фондові біржі;

Товарні біржі – оптовий ринок.

Фондові біржі – ринок цінних паперів (вексель, ф'ючерс), які функціонуються грошовим засобом для здійснення рахунку за кошти Державного бюджету України [2].

Цінні папери – документи, які виявляють боргові зобов'язання.

Види цінних паперів:

– акції – вкладені капітали, які дають право власнику отримати дохід з акціонерного товариства;

– облігації – документ, який вказує передачу суми грошей у борг на визначений строк, який зобов'язує власника через закінчення строку повернути суму грошей. [2]

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Ринок цінних паперів разом з інвестиційним ринком разом створюють фінансовий ринок, які пов'язані між собою і компонують один з одним. Щоб забезпечити наповнення готівки у казну, держава використовує фінансовий ринок [1].

Ринок робочої сили – виробництва, які пов'язані між собою, постійно змінюючись кількісно і якісно. Для того, щоб створити нормальний ринок робочої сили, потрібно надати працівнику можливість вільно пересуватися країною, та поза її межами. Цей ринок в Україні перебуває в стадії формування, а офіційна статистика не показує реальної інформації про справжній стан [1].

Ринок капіталу безпосередньо впливає на зростання економіки. Головною метою підприємця є привласнення більшої частини капіталу у вигляді прибутку. Рух грошового капіталу об'єднує в одну цілу систему, що спричиняє ефективність використання ринкового механізму. До вимог конкуренції найбільше відповідає грошовий ринок [1].

Розвиток інфраструктури впливає на:

- страхування діяльності підприємств;
- захист інтересів державних структурах;
- забезпечення фінансових та кредитних підприємств;
- швидке просування товарів і послуг організацій на різних ринках;
- збір інформації маркетингової системи, для вдосконалення якості продукції та послуг [4].

Сучасний ринок сильно відрізняється від ринку вільної конкуренції. Його характерними особливостями є великий розподіл кількості товарів, забезпечення населення, які не мають грошових надходжень, регулювання державою фінансових доходів [3].

Сучасна підсистема ринкової інфраструктури:

- організаційно-технічна: ярмарки, товарні біржі;
- фінансово-кредитна: страхові компанії;
- державно-регулятивне: служби зайнятості;
- науково-дослідне забезпечення: наукові інститути [4].

Отже, зробивши підсумок, хочу зазначити, що ринок об'єднує бажання людей, при цьому обмінюючи гроші на товар. Його функції залежать від інфраструктури ринку, яка призводить до наукового та інформаційного забезпечення, визначає подальший розвиток. Інфраструктура необхідна для створення в Україні, для зосередження надійного та незмінного забезпечення.

Список використаних джерел

1. Економічна теорія / під редакцією Предборського В. А. Київ : Кондор, 2003. 492 с.
2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / за ред. В. Д. Базилевича. 6-те вид., перероб. і доп. К.:Знання-Прес, 2007. 719 с.
3. Кокарев І. В. Основи економічної теорії : курс лекцій. Дніпро: Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2017. 220 с.
4. Основи економічної теорії: Підручник / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. Харків : Право, 2008. 448 с.

ЦИФРОВІ ПЛАТФОРМИ ЯК ЯДРО ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Гусаренко Н. Ю.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Кононенко Ж. А., к.е.н., доцент

Впродовж останнього десятиріччя індустріальний (промисловий) капітал втрачає свої позиції і йому на зміну приходить цифровий капітал. Три найбільш капіталізовані компанії в світі на початок вересня 2021 року належать до технологічного сектору (Apple, Amazon, Google). Їх акції сукупно оцінюють у більш ніж 2,8 трлн. дол. США, що в 25 рази перевищує ВВП України за 2020 рік. Десять років тому вони навіть не могли потрапити в ТОП-30 найдорожчих компаній світу, де домінували фінансові конгломерати (HSBC Holdings, Bank of America, JPMorgan Chase) і широко відомі промислові корпорації (General Electric, ExxonMobil, Royal Dutch Shell, BP, Toyota Motor і інші).

Таким чином актуальною є проблема вивчення базису цифровізації економіки, чому й присвячено проведення досліджень.

Сучасні технологічні компанії використовують як основу своєї бізнес-моделі цифрові платформи. У вузькому сенсі цифрова платформа являє собою он-лайн майданчик (web-сайт), де дві або більше групи користувачів створюють один одному користь (цінність). Наприклад, на цифровій платформі Uber об'єднуються інтереси перевізників (водіїв таксі) і пасажирів. У платформній бізнес-моделі спостерігається перехід від використання власних ресурсів до використання ресурсів користувачів платформи або їх координації (наприклад, компанія Airbnb, на відміну від мережі Hilton, для задоволення потреби з короткострокової оренди нерухомості використовує не власний житловий фонд, а майно користувачів платформи). Хоча не кожен сайт є цифровий он-лайн платформою, але кожна глобальна цифрова он-лайн платформа має web-інтерфейс. Наприклад, сайт zakupki.prom.ua є цифровий платформою – він поєднує інтереси виробників і замовників товарів і послуг, а звичайні сайти-візитки не є платформами.

Порівняння початкової моделі побудови бізнесу і поточних результатів Walmart і Amazon (входять в число провідних глобальних компаній в сфері рітейлу) дозволяє побачити відмінності в ефективності їх діяльності. Компанія Walmart розпочала свою роботу ще в 1962 році за часів, що передували епосі Інтернет і, на цей час, має понад 2,3 млн. співробітників по всьому світу. Її ринкова капіталізація на початок вересня становить близько 262 млрд. дол. США. Amazon був заснований на 22 роки пізніше (в 1994 році), в епоху становлення інтернет-бізнесів, і від початку проводив свою діяльність відповідно до моделі цифрової платформи. В компанії Amazon налічує близько півмільйона працівників, а ринкова капіталізація сягає 950 млрд. дол. США. Таким чином, Amazon, маючи в 4 рази менше співробітників, ніж Walmart, коштує в 3,6 рази дорожче [1].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Цифрові платформи є базисом не тільки електронної комерції та електронного бізнесу, але і всього спектру комунікацій в трикутнику бізнес-споживачі-держава.

В Україні, як і раніше домінують компанії, які представляють переважно аграрно-промисловий і гірничо-металургійний комплекси. Але відповідно до глобальних трендів також відбувається розвиток цифрових платформ. Тому спостерігаються численні приклади діяльності вітчизняних цифрових платформ (табл. 1).

Таблиця 1

**Приклади цифрових платформ в Україні
відповідно до базових моделей комунікацій**

Суб'єкт (виробник товарів і послуг)	Об'єкт (споживачі товарів і послуг)	
	Бізнес	Споживачі (домогосподарства)
Бізнес	Модель бізнес для бізнесу Електронні комерційні закупівлі (Rialto, Zakupki.prom.ua)	Модель бізнес для споживачів Інтернет магазини (Rozetka, MakeUp, Prom.ua)
Споживачі (домогосподарства)	Модель споживачі для бізнесу Цифрові біржі праці (Work.ua, Rabota.ua)	Модель споживачі для споживачів Онлайн сервіси замовлення послуг (https://kabanchik.ua)

Однак жодна, зі створених в Україні платформ не змогла стати глобальною цифровою платформою та створити навколо себе відповідну бізнесову екосистему. Проведений аналіз ТОП-50 сайтів за відвідуваністю в Україні свідчить, що менше половини сайтів має вітчизняне походження [2].

Веб-аналітика – це система вимірювання, збирання та аналізування інформації про користувачів веб-сайтів задля її подальшого аналізу для визначення аудиторії сайту та моніторингу відвідуваності [3]. Прикладом подібної системи є система аналітики Google Analytics.

За допомогою даних Google Analytics можна досліджувати особливості поведінки споживачів на сайті (які сторінки користуються більшою популярністю, які фото привертають увагу); визначити, з яких пошукових систем користувачі зайшли на сайт підприємства; споживачі яких областей країни найчастіше виявляють інтерес до продукції.

Веб-аналітика базується на формуванні певної групи науково обґрунтованих показників, збиранні відповідної інформації та її всебічному аналізуванні. Показники веб-аналітики групуються за різноманітними ознаками [1]:

- 1) соціально-демографічні ознаки;
- 2) методи розрахунку

Серед ТОП-10 сайтів за відвідуваністю в Україні дев'ять представляють іноземні компанії. Це переважно соціальні мережі (youtube.com, facebook.com, vk.com, ok.ru, instagram.com) і пошукові системи (google.com, yandex.ua). Єдиний вітчизняний сайт в цьому рейтингу – urk.net, який представляє сферу «новини та медіа». У другій десятці ситуація трохи краща, там вже можна

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)

знайти privatbank.ua, prom.ua і rozetka.com.ua, які є повноцінними цифровими платформами. У решті ТОП-50 сайтів за відвідуваністю можна зустріти ще ряд українських компаній, які, переважно представляють сферу новин (sensor.net.ua, obozrevatel.com, korrespondent.net, segodnya.ua) і торгівлю (rozetka.com.ua, kidstaff.com.ua).

Важливим обмеженням для зростання українських цифрових платформ є їх націленість на локальний ринок, в той час як у закордонних сайтів велика частина трафіку формується поза країною їх походження. Наприклад, у facebook.com більше 80% трафіку формується поза США, а вітчизняні цифрові платформи забезпечують собі більше 90% трафіку за рахунок користувачів в Україні. Наприклад, ukr.net отримує 93% трафіку з України.

Можна зробити висновок, що використання цифрових платформ призводить до збільшення повноти інформації на ринку, підвищення довіри між контрагентами через прозорість транзакцій і створює можливості для відродження епохи вільної конкуренції на принципово новій технологічній основі. Одночасно цифрові платформи стають ядрами глобальних цифрових інформаційних екосистем, поєднуючи віртуальний і реальний світ. Тобто змінюється парадигма створення та розвитку успішного бізнесу і саме цифрові платформи перетворюються у точки зростання соціально-економічних систем.

Перспективи появи в Україні глобальних цифрових платформ вкрай малоймовірні. З одного боку, немає повноцінного джерела для інвестицій всередині країни і вагомого політичного лобі для всього цифрового сектора. З іншого боку, зростаючий ІТ-сектор не націлений на кінцевих споживачів (обслуговує іноземні компанії), а наявні компанії не мають можливостей для глобальної експансії.

Список використаних джерел

1. Дегтярєва Л., Хелемес В. Моделі та методи аналізу поведінки відвідувачів веб-сайтів. *Тези 70-ї наукової конференції професорів, викладачів, наукових працівників, аспірантів та студентів університету*. Полтава: ПолтНТУ, 2018. Т. 2. С. 152–153. URL: <http://reposit.pntu.edu.ua/handle/PolNTU/4211>.

2. Ляшенко В. І., Вишневецький О. С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія. НАН України, Ін-т економіки промисловості. Київ, 2018. 252 с.

3. Пономаренко І. Веб-аналітика як важливий інструмент цифрового маркетингу. *Східна Європа: економіка, бізнес та управ-ління*. 2018. № 4(15). С. 231–235. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/15_2018/40.pdf.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Дігтяр В. Ю.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,
Полтавський державний аграрний університет
кандидат економічних наук, доцент,
Науковий керівник: Миколенко І.Г. к.е.н., доцент

Сутність фінансових здобутків в глобально-економічному розумінні являється результатом порівняння отриманих доходів звітного періоду до витрат. Також, наявні доходи можна порівняти відповідно до споживчої вартості. Принципові положення відображені у схемі, мають бути базовими у визначення та формуванні механізму перерозподілу прибутку підприємств. Фактор інтегрованості стратегії перерозподілу із загальною системою управління підприємством дає можливість оперативно направити кошти на вирішення проблемних питань. Чинник збалансованості інтересів дає відповідь на питання розподілу прибутку поміж державою та підприємством який повинен проводитись з врахуванням інтересів країни у накопиченні на відповідному рівні бюджетів та, звісно, зацікавленості підприємств у стимулюванні їх виробничої. Отже, маємо цільову спрямованість де прибуток до державного бюджету надходить у вигляді податків, зборів, ставок що не можуть бути самостійно (довільно) змінено. До наступного фактору відносимо склад та ставки податків, а також порядок їх зачислення і внесків до держбюджету що встановлюються законодавчо. Не аби яке значення має зацікавленість власників підприємства величиною отриманих прибутків, що залишилася у підприємства після оплати податків. Сплата податків не повинна знижувати зацікавленість в зростанні обсягу виробництва та покращення результатів виробничої і господарсько-фінансової діяльності. Важливий фактор щодо формування прибутку є стимулювання діяльності. Тут необхідно зазначити, що прибуток, який залишається у підприємства, перш за все направляється для накопичення, що в свою забезпечує його подальше зростання, і лише в деякій частини направляється на споживання [2].

Мета вдосконалення стратегії механізму утворення та перерозподілу прибутку підприємства постає в задоволенні оптимального перерозподілу чистого прибутку підприємства, а також максимізації чистого прибутку в поточному і короткостроковому періодах. Втілення поставленої мети забезпечує рішення ключових питань таких, як забезпечення грошовими ресурсами потреби підприємства та здійснення перерозподілу прибутку відповідно до концепції розвитку підприємства. До ключових питань можемо віднести підвищення рівня платоспроможності підприємства та забезпечення сплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал. Звернемо увагу також на забезпеченні ефективного впливу на трудову складову працівників та реалізацію соціального розвитку-напрямку підприємства. Вагомим фактором

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

формування прибутку є фактор зменшення ризиків життєдіяльності підприємства внаслідок утворення та поповнення резервного фонду, а також інших фондів спеціального призначення, наприклад, фонду резерву виплат дивідендів [3].

Визначені завдання мають бути виконані завдяки механізму, складовим якого постає визначення оптимального співвідношення між ресурсами, що направляються на споживання і накопичення та на оптимізацію розміру коштів, які спрямовуються на фонд споживання, зокрема і грошових коштів, направлених на фонд споживання. Окремо виділимо вибір оптимального методу нарахування дивідендів та проведення роботи щодо аналізу, динаміки та складових отриманого прибутку у базовому періоді. Вони вносять вагомий вклад у формування прибутку. Все це неодмінно позначиться на виявленні багатьох «схованих» резервів, що сприятимуть максимізації отримання прибутку.

Керування фінансовими результатами ґрунтується на загальних принципах управління, а саме, цілеспрямованості, стимулюванні, плановості, компетентності. Окрім того, головним є чинник взаємозалежності, тобто необхідно враховувати, що керування відбудеться під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Також необхідно брати до уваги принципи оптимальності та гнучкості. Принцип оптимальності вимагає вибір найкращого управлінського рішення в кожній окремо взятій ситуації, а принцип гнучкості вимагає можливість системи управління підстроюватися до змін навколишнього середовища. Метою управління фінансовими результатами підприємства треба вважати максимізацію абсолютної складової чистого прибутку та стабільності формування його у часовому просторі. При цьому прибуток, а відповідно і керування прибутком підприємства, розглядається як джерело утворення капіталізації акціонерів у грошовій формі дивідендних виплат та збільшення ринкової вартості підприємства і як наслідок збільшення його корпоративних прав [5].

Таким чином, одиничні характеристики, зв'язані з утворенням і використанням фінансового результату тобто прибутку, відносять своє зображення у поточному плані формування та використання фінансових ресурсів. За базову модель для розробки поточних планів необхідно брати рік та розбивати його на квартали. Нині етап розвитку економіки України обумовлює необхідність втілення передових методів управління фінансовими результатами підприємства, що в свою чергу враховують невизначеність середовища їх життєдіяльності [4]. Під час планування формування прибутку беруться до уваги різноманітні методи, основними з яких постають: метод екстраполяції; прямого рахунку; нормативний; метод планування прибутку за допомогою системи взаємозв'язок затрат, обсягу реалізації та отриманого прибутку; метод цільового прямого формування прибутку; метод прогнозування потоків фінансування; факторне моделювання фінансових результатів [1].

Проведення аналізу фінансових результатів у підприємств сільськогосподарського напрямку відображає важливу роль у життєдіяльності та

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

розвитку підприємства. Завдяки аналізу можна досягнути склад, структуру фінансових результатів, вивчити дію факторів, що мають вплив на величину фінансових результатів, є можливість провести моніторинг рентабельності. Отже, завдяки цьому можна втілювати обґрунтовані та правильні рішення в сфері управління фінансовими результатами. Головними пропозиціями щодо модернізації механізму створення, формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств постають: зростання обсягів реалізації продукції; зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції; зниження збитків; удосконалення структури-асортименту продукції. результатами підприємств сільськогосподарського напрямку.

Список використаних джерел

1. Гайбура Ю. А. Моніторинг фінансових результатів: сутність і підходи. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 28(2). С. 101-105.
2. Кравчук Г. Дослідження проблем формування фінансових результатів. Проблеми і перспективи економіки та упр. 2020. № 1. С. 193-203.
3. Орликовський М. О., Гришковець В. В., Зелінський Р. С., Мордюк В. В. Управління прибутком підприємства як умова його ефективного функціонування. *Агросвіт*. 2020. № 1. С. 96-102.
4. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Полтава: ПДАА, 2016. 430 с.
5. Щербанюк О. М. Управління прибутком підприємств України в сучасних умовах. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 8. С. 157-164.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «КЛІЄНТСЬКИЙ КАПІТАЛ»: ПІДХОДИ ТА СТРУКТУРА

Дейнеко К. І.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

Науковий керівник: Кубецька О. М., к.е.н., доцент

Актуальність дослідження клієнтського капіталу зумовлена необхідністю вивчення його впливу на додану вартість. Першочерговим завданням є побудова теоретичної основи, тобто розуміння поняття «клієнтський капітал» та об'єктів, які мають бути безпосередньо пов'язані з його структурою.

Аналіз літератури щодо визначення поняття «клієнтський капітал» дозволив нам говорити про декілька підходів, або клієнтський капітал як:

1) сукупність або система відносин. Найпоширенішим визначенням «клієнтський капітал» є його вираження через відносини з клієнтами та іншими групами зацікавлених сторін компанії. Доречніше у визначенні досліджуваного поняття згадати про відносини з клієнтами, оскільки відносини з усіма стейкхолдерами включають поняття «relational capital» («капітал відносин», «капітал клієнта в широкому розумінні»);

2) сукупність або система елементів. Деякі автори розкривають сутність досліджуваного поняття, наводячи його складові, дуже різні за своєю природою. Такі характеристики слід вивчати з точки зору структури капіталу клієнта;

3) розрахунковий показник. Поняття «клієнтський капітал» ототожнюють з моделлю розрахунку суми значень життєвого циклу всіх клієнтів (Customer lifetime value, CLV). Ця модель не є універсальною, а тому заявлене ототожнення клієнтського капіталу з кількісним показником є одним із можливих варіантів суттєвого змісту досліджуваного поняття;

4) нематеріальні активи. Не всі складові капіталу клієнта відповідають умовам визнання нематеріальних активів відповідно до чинного законодавства [1, с. 60], тому визначення досліджуваного терміну як нематеріальних активів є некоректним.

5) цінність, властива відносинам підприємства. Такий підхід до визначення поняття «клієнтський капітал» чітко описує основну мету управління клієнтським капіталом – створення додаткової вартості для компанії на основі системи взаємовідносин з клієнтами;

6) частина інтелектуального капіталу. Такий підхід до визначення поняття «клієнтський капітал» трактується як визначення частини цілого, тобто дослідження клієнтського капіталу в інтелектуальній системі з іншими його складовими;

7) позитивне (лояльне, прихильне) ставлення клієнтів до компанії. Управління клієнтським капіталом спрямоване на підвищення рівня лояльності

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

клієнтів, тому цей показник є однією з основних характеристик успішності загальної клієнтоорієнтованої політики та відповідних заходів щодо клієнтів. На відміну від клієнтів, клієнтський капітал належить компанії, його розмір впливає на ринкову капіталізацію компанії. Клієнти піддаються впливу в процесі управління, тому вираження поняття «клієнтський капітал» через відносини з клієнтом «розминається» для реалізації навичок управління в компанії;

8) сукупність знань персоналу компанії. Такі знання є лише частиною загальної структури клієнтського капіталу, тому ми вважаємо такий підхід обмеженим.

Враховуючи вищезазначені підходи та розуміючи процес формування поняття «клієнтський капітал», пропонуємо визначити клієнтський капітал як сукупність доступних клієнтських ресурсів (інформаційних, репутаційних, договірних, особистих), отриманих в результаті інтелектуальної (творчої) діяльності. цінність компанії на основі системи взаємовідносин з клієнтами. Під клієнтським ресурсом ми маємо на увазі право, яке має потенціал для реалізації економічних вигод на основі системи відносин з клієнтами.

Як складова інтелектуального капіталу клієнтський капітал може в повній мірі проявитися лише в тісному зв'язку з людським та організаційним капіталом компанії. Взаємопроникнення настільки глибоке, що деякі компоненти дуже важко віднести до одного типу капіталу.

Для ефективного управління клієнтським капіталом має бути чітко визначена його структура, тобто складові.

Ми пропонуємо вивчити структуру капіталу клієнтів за чотирма складовими – інформаційною, репутаційною, договірною та персональною. Слід зазначити, що активи в структурі капіталу клієнта будуть розпізнаватися лише за інформаційно-репутаційною складовою [1, с. 59-60].

Інформаційна складова, яка в сучасній практиці відображення у звітності може бути віднесена як до організаційного, так і до клієнтського капіталу, представлена спеціальними комп'ютерними програмами, спрямованими на збір, аналіз інформації про клієнтів, побудову відповідних прогнозів і загальних стратегій подальшого управління клієнтами. капітал. Впровадження CRM-системи в компанії спрямоване на спрощення встановлення контактів з клієнтами. Формування клієнтської бази та використання її даних для відповідних аналітичних розрахунків дозволяють ефективно організувати співпрацю з різними групами клієнтів.

Репутаційна складова включає бренди, комерційні (брендові) найменування, все, що може вплинути на рівень лояльності клієнтів. Репутація однієї компанії буде різною для різних груп зацікавлених сторін. Тому позитивна репутація компанії як виробника для клієнтів є запорукою високої якості продукції (товарів, послуг). Тобто довіра клієнтів може розглядатися як фактор формування та як наслідок позитивної стійкої репутації компанії.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Договірна складова передбачає, що стабільні ділові відносини перетворюють деяких клієнтів у групу постійних (клієнтела, клієнтура), з якою підприємство має підписані договори (юридично встановлені відносини), на основі яких з великою точністю можна прогнозувати грошові потоки. Під клієнтурою, на думку С. Н. Авдеєвої, Н. А. Козлової, В. М. Рутгейзера, слід розуміти стабільну інформаційну базу більш-менш постійних споживачів (посередників), відносини яких з підприємством, що виробляє проданий ними товар, регулюються обов'язковим законодавством, а особливо зобов'язання з продажу, які регулюються договором збуту [2, с. 6]. Ці угоди складають портфель замовлень.

Особистий компонент, який можна віднести як до людського, так і до клієнтського капіталу, представлений зв'язками з клієнтами, власники яких безпосередньо працюють у компанії. Не всі дані клієнтів зберігаються на носіях. Співробітники компанії частково є носіями такої інформації. Своїми власними якостями та знаннями співробітники можуть впливати на рівень лояльності клієнтів і таким чином будувати особисті стосунки з клієнтами. Деякі клієнти «прив'язані» до конкретного співробітника і працюють тільки з ним, тому при звільненні такого працівника частина клієнтської бази може бути втрачена. Тобто орієнтація компанії на споживачів проявляється через належно мотивованих співробітників, які зацікавлені в успіху компанії та дотримуються встановлених кодексів поведінки, які діють для клієнтів.

Розуміння споживчого капіталу як сукупності доступних клієнтських ресурсів (інформаційних, репутаційних, договірних, особистих), отриманих в результаті інтелектуальної (творчої) діяльності, що забезпечують додану вартість компанії на основі системи взаємовідносин з клієнтами, допоможе компаніям керувати ним ефективно.

Список використаних джерел

1. Завалій Т. О. Обліково-інформаційне забезпечення вартісноорієнтованого управління клієнтським капіталом підприємства. Перспективи модернізації економіки та фінансової системи України: Міжн. наук.-практ. конф., 7 вер. 2018 р. Запоріжжя. 2018. С. 58-63.

2.. Авдеев С. Н., Козлов Н. А., Рутгайзер В. М. Клиентелла: нематериальный актив и информационная база прогнозирования развития компании Москва : Международная акад. оценки и консалтинга, 2006. 54 с.

РИНОК ПРАЦІ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ

Дубко В. В.,

здобувач вищої освіти

Дніпропетровський університет внутрішніх справ

Науковий керівник: Кубецька О. М., к.е.н., доцент

Актуальність дослідження даної теми зумовлена тим, що в сучасних умовах розвитку економіки особливої актуальності набувають проблеми ефективної зайнятості населення України, створення ринку робочої сили і запобігання масового безробіття. Ринок праці посідає центральне місце серед інших ринків. Він перебуває під впливом багатьох факторів, більшість яких залежить від товарного ринку. Кон'юнктура ринку формується під впливом стану економіки, способу господарювання і структурних змін, технічного і організаційного рівня підприємств, кількісно-якісної збалансованості засобів виробництва і робочої сили.

Однією з оптимальних і ефективних форм взаємодії з роботодавцями, безробітними громадянами і незайнятим населенням, що проводяться також з метою виявлення вільних робочих місць і вакантних посад та працевлаштування на них громадян, які шукають роботу, є проведення ярмарків вакансій, міні-ярмарків, зустрічей-бесід з роботодавцями, які представляють собою конкурсний відбір громадян для працевлаштування на вакансії після співбесіди з роботодавцями [10]. Відбір кандидатів службою зайнятості населення проводиться з числа безробітних громадян, зареєстрованих в центрі зайнятості, і незайнятого населення за критеріями, які визначаються роботодавцем.

Причинами важкого стану соціально-трудової сфери, що визначають криза ринку праці, є: внутрішньогосподарські – суб'єктивні умови формування і стимулювання підприємницької ініціативи, невідповідність якісних характеристик трудового потенціалу рівню розвитку виробничих відносин; народногосподарські, макроекономічні – адекватність і своєчасність регулювання соціально-економічних процесів розвитку всіх сфер економічної діяльності органами державного і господарського управління [10].

Очевидно, що криза ринку праці в більшій мірі обумовлений демографічною ситуацією, яка характеризується переважанням процесів депопуляції. Причому депопуляція в Україні відрізняється від східного явища в розвинених європейських країнах не стільки низьким рівнем народжуваності, скільки не мають в Європі аналогів рівнем смертності і низької тривалістю життя [12].

Безсумнівно, що найбільш згубним наслідком депопуляційних процесів крім втрати контролю над державними територіями є скорочення економічно активного і працездатного населення і, як наслідок, дефіцит якісної робочої сили [13].

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)

Балансовий аналіз потреб економіки в трудових ресурсах показав, що при своєчасній реалізації інноваційно-активного сценарію розвитку економіки країни і заміщення праці капіталом у формі працеозаощадливих технологій дефіцит трудових ресурсів проявиться вже в недалекому майбутньому.

При розробці концептуальних основ сталого розвитку ринку праці необхідно враховувати той факт, що крім кількісних показників криза ринку праці характеризується в головній ступеня якісними факторами.

До теперішнього часу не розроблена єдина універсально визнана в якості ефективної сукупність механізмів розвитку і модернізації національної інфраструктури, орієнтована на вибір пріоритетів, на оцінку фінансових можливостей, обґрунтування оптимальних моделей реалізації інфраструктурних проектів на регіональному рівні і обґрунтоване відношення до інфраструктури як до громадському або приватному благу. Відкритим залишається питання про пріоритетність участі держави і приватного бізнесу в розвитку інфраструктури [2].

Оскільки громадська думка схиляється до переважної ролі приватного сектора, потрібні державні структури, що займаються регулюванням участі приватного капіталу в інфраструктурних інвестиціях, а також відповідна політична воля, здатна успішно реалізувати таке регулювання на практиці. Перш за все, це необхідно для забезпечення конкурентного тиску на приватизовані інфраструктурні об'єкти, щоб не відбувалася проста заміна державної монополії на приватну [1].

Список використаних джерел

1. Рейкін В. С. Від неформального сектора до тіньової економіки: ретроспектива та термінологічний аспект. *Економіка та держава*. 2012. № 5. С. 28-33.
2. Портес А. Неформальная экономика и ее парадоксы / А. Портес ; пер. М. С. Добряковой. *Экономическая социология*. 2003. Т. 4. № 5. С. 34-53.
3. Расков Н. В. Ненаблюдаемая экономика как потенциальный ресурс развития рыночного хозяйства. *Проблемы современной экономики*. 2009. № 2. С. 99-104.
4. Вінничук І. С. Модель взаємодії легальної та тіньової економік з розширеною економічною структурою суспільства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 12 (38). С. 54-59.

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ФАКТОР ЗМІН У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Жадан А. В.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Кононенко Ж. А., к.е.н., доцент

Електронна комерція увійшла в повсякденне життя порівняно недавно, але дуже швидко зайняла значну частку на багатьох товарних ринках. Станом на 2021 рік більшість населення кожної розвиненої країни в тій чи іншій формі використовує інструменти електронної комерції. Більш того, інструменти, які цифровізація надає кожному громадянину, радикально змінюють багато сфер підприємницької діяльності, а саме: від надання банківських послуг до роздрібною торгівлі.

Деякі сфери діяльності вже повністю трансформувалися під впливом цифрових технологій. Слід очікувати, що електронна торгівля незабаром буде домінувати на внутрішньому рівні, а підходи до організації самої торгівлі істотно зміняться.

Поняття цифрової економіки («digital economy») має на увазі ті галузі економіки, діяльність яких заснована на використанні цифрових технологій [1]. Що стосується міжнародної торгівлі, то цифровізацію (і цифрову економіку) можна розуміти як кілька різних категорій (рис. 1).

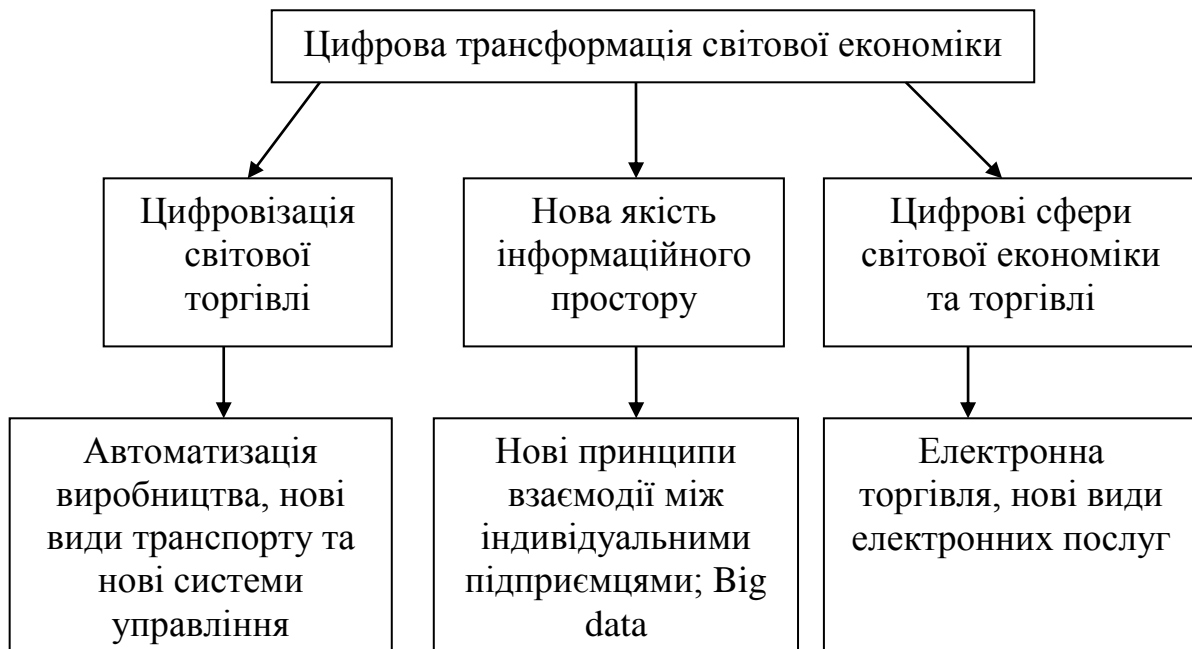


Рис. 1. Структура процесів цифровізації міжнародних економічних відносин

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Тепер можна констатувати, що торгівля послугами і правами інтелектуальної власності вже повністю перейшла в цифрову сферу [1]. Також під концепцією цифровізації міжнародних економічних відносин можна розуміти якісні зміни в самому інформаційному просторі, в якому відбувається комунікація між учасниками торгових відносин. Завдяки цифровим технологіям дуже широке коло людей, у тому числі індивідуальні підприємці, мають можливість розпочати власний бізнес у сфері роздрібної торгівлі. Крім того, цифровізація створила основу для нового якісного аналізу ринку, оскільки величезна кількість даних про нього, що генеруються різними пристроями (big data), уможлиблює принципово більш глибокий і змістовний аналіз міжнародної торгівлі.

Як уже зазначалося, одним з найбільш очевидних проявів цифровізації світової торгівлі стало залучення до неї приватних осіб, які тепер мають можливість здійснювати покупки на різних платформах, оплачувати за допомогою електронних платіжних систем і отримувати товари поштою. Таким чином, частка населення країни, що використовує електронні гроші, показує, наскільки населення залучене в цей процес. Насправді, це один з ефектів електронної комерції: фізичні особи можуть безпосередньо ставати учасниками ринку. У багатьох сегментах міжнародної торгівлі зростає частка товарів, що продаються безпосередньо кінцевим споживачам [2].

З погляду технологічного аспекта можна виділити наступні чотири тенденції у формуванні цифрової економіки: розвиток і практичне застосування мобільних технологій, бізнес-аналітика, використання хмарних обчислень, соціальні медіа; в глобальному плані – соціальні мережі, зокрема «Facebook», «YouTube», «Twitter», «LinkedIn», «Instagram». Соціальні мережі стають основними (а для деяких людей – єдиними) каналами спілкування. В результаті на рекламу вже припадає все більша частка рекламного ринку в цілому за рахунок використання можливостей соціальних мереж. Маніпуляції з використанням інструментів соціальних мереж стають все більш важливими в боротьбі за клієнтів. Окремо слід сказати, що соціальні мережі стали найважливішою базою для аналітичних досліджень у сфері торгівлі.

Для досягнення успіху на світовому ринку електронної комерції вкрай важливо створити атмосферу довіри для споживачів, зокрема для тих, хто здійснює транскордонні покупки в Інтернеті [3].

У науковому та професійному середовищі існує чітка думка про те, що цифровізація має вирішальний вплив на структуру і динаміку світової торгівлі. Цей вплив проявляється в декількох аспектах. Першим і найбільш очевидним є формування нової інформаційно-комунікаційної основи для міжнародних торговельних відносин. Зараз саме за допомогою цифрових технологій взаємодіють учасники торгових відносин, а саме: пошук клієнтів, ділове листування, підписання контрактів, організація логістики. Другий аспект-проникнення цифрових технологій на рівень домашніх господарств, а саме більш інтенсивне використання електронних грошей, збільшення частки

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

товарів і послуг, які існують тільки в електронному вигляді. Третій аспект полягає в збільшенні частки покупок, що здійснюються онлайн. Раніше ця тенденція поширювалася тільки на внутрішній ринок і роздрібні продажі. Зараз ми можемо спостерігати радикальну перебудову самої торгової організації. Раніше продаж товарів відбувався через довгий ланцюжок оптових посередників між виробником і кінцевим покупцем. Тепер, завдяки універсальним електронним торговим майданчикам, на ринку можуть залишитися тільки два учасники, а саме інтернет-магазин і кінцевий покупець.

Список використаних джерел

1. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 5. С. 105-112.
2. Малик І. П. Тенденції розвитку інформаційної економіки в Україні. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. Сер.: Економіка і менеджмент. 2013. № 1. С. 25-34.
3. Веретюк С. М., Пілінський В. В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. *Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку*. 2016. № 2. С. 47-58.

ПЕРЕВАГИ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Змієвська А. О.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Кононенко Ж.А. к.е.н., доцент

У сучасному світі цифрові інформаційні технології набувають більш широкого розвитку та застосування. Сектор цифрової економіки, збільшуючи чисельність користувачів та процесів, динамічно зростає. Протягом останнього десятиліття, цифрові технології, що з'явилися, допомагають знайти джерела підвищення ефективності та можливості стрімкого конкурентного розвитку підприємств. Цифрова економіка зумовлює те, що лідерами на ринку є не підприємства з багаторічною історією успіху, а їх здатність змінюватись та адаптувати свій бізнес до нових умов існування.

Цифрова трансформація (цифровізація) – це перетворення наявних аналогових (іноді електронних) продуктів, процесів та бізнес-моделей організації, в основі якої лежить ефективне використання цифрових технологій. Цифрова трансформація означає інтеграцію цифрових технологій у всі сфери бізнесу. Ця інтеграція призводить до принципових змін у тому, як діють громадяни, підприємства та організації, як вони забезпечують цінність для себе, своїх працівників, клієнтів, партнерів, досягаючи власних та спільних, економічних та соціальних цілей швидше, дешевше та з новою якістю [1].

Активний розвиток цифрових інформаційних технологій пов'язаний із пошуком економічними суб'єктами нових джерел, засобів, які забезпечували б стабільне та тривале економічного зростання. Особливістю процесів цифровізації, є те, що вони впливають на економічну систему через зміну процесів виробництва, обігу, розподілу і споживання та забезпечують їхню взаємодію.

Цифрова економіка істотно змінює традиційні бізнес-процеси. За досягнення найбільш складних рівнів цифровізації в економіці відбувається кардинальна трансформація виробничих відносин учасників, результатом якої є об'єднання виробництва і послуг в єдину цифрову (кіберфізичну) систему, в якій:

– усі елементи економічної системи присутні одночасно у вигляді фізичних об'єктів, продуктів і процесів, а також їх цифрових копій (математичних моделей);

– усі фізичні об'єкти, продукти і процеси за рахунок наявності цифрової копії та елемента «підключеності» стають частиною інтегрованої ІТ-системи;

– через наявність цифрових копій (математичних моделей) і будучи частиною єдиної системи всі елементи економічної системи безперервно взаємодіють між собою в режимі, близькому до реального часу, моделюють реальні процеси і прогнозовані стани, забезпечують постійну оптимізацію всієї системи [2].

Сьогодення пандемії COVID-19 дозволило бізнесу експериментувати і вчитися цифровій трансформації в режимі реального часу. Через карантинні

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

заходи багато компаній змушені були перевести співробітників на дистанційну роботу, що потребувало технологічних рішень – розвитку ІТ-інфраструктури, системи безпеки, комунікацій, електронної постановки завдань і відстеження їх виконання. І разом з цим виникла необхідність навчити персонал, як все це використовувати та адаптуватися до змін.

Перевагами для економіки стали наступні процеси:

– позбавлення від посередників. Цифровізація дозволяє виробникам самим влаштовувати на своїх сайтах продаж вироблених ними товарів або послуг і виходити на потенційних клієнтів. Споживачі ж отримують можливість самостійного вибору пропонованих товарів і послуг на серверах авіакомпаній, готелів, електронних магазинів тощо;

– оптимізація витрат, яка передбачає, перш за все, зниження витрат на пошук інформації, ідентифікацію та вимір транзакційних витрат; витрат на просування товарів і послуг; витрат з укладення та ведення переговорів тощо;

– прискорення всіх бізнес-процесів за рахунок зниження часу комунікацій;

– скорочення часу реакції на ринкові зміни, зменшення термінів розробки продукції і послуг та виведення їх на ринок;

– краще розуміння своїх споживачів, підвищення якості продукції, послуг;

– створення нових продуктів і послуг, підвищення гнучкості пропонованих продуктів і їх високої адаптивності під очікування або потреби споживача.

Вміння працювати з цифровими даними та їх аналізувати – це можливість першим отримувати цінні ринкові «інсайти», тобто бути конкурентоздатнішим. Доступ до даних здійснюється через мережу Інтернет та інші мережі. Велика частина даних у світі стає (або вже стала) відкритою.

Сьогодні цифрова економіка виступає ефективною основою розвитку економіки, бізнесу, соціальної сфери і всього суспільства. В умовах цифрової економіки людський капітал та інформаційні технології відіграють вирішальну роль в забезпеченні сталого розвитку економіки. Цифрова економіка є новим сектором економічного функціонування, в якому основними засобами виробництва є цифрові пристрої, дані, інновації, технології, комунікації та формування нових професійних навичок. Протягом наступних 10 років цифрова економіка в Україні буде виступати як один з основних векторів розвитку, над чим наразі працює Міністерство цифрової трансформації України.

Список використаних джерел

1. Український інститут майбутнього. Україна 2030E – країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoju.html#6-2-1>. (дата звернення 25.10.2021р.)

2. Пищуліна О. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. Київ. 2020 р. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf (дата звернення 25.10.2021р.)

Секція 1. Теоретичне осмислення сучасних проблем економічного, соціального та політичного розвитку України

ІТ-СФЕРА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ ЗДІЙСНЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зоря О. П.,

д. е. н., доцент

Мауер Д. Р.,

фахівець науково-дослідного сектору

Самар О. С.,

здобувач вищої освіти ступеня доктора філософії

Полтавський державний аграрний університет,

Аграрний сектор України це перспективна та інвестиційно приваблива ланка економічної системи держави, оскільки в структурі ВВП країни вона займає найбільшу питому вагу та має великий нереалізований потенціал, проте розвиток аграрного сектору залежить від зростання інвестиційних вливань як вітчизняних інвесторів, так і закордонних. Одним із найбільш прибуткових напрямів інвестування, на сьогодні, можна визначити ІТ-сферу в аграрному секторі.

Застосування ІТ-технологій, зазвичай, не пов'язані на пряму з біологічними процесами в галузях рослинництва чи тваринництва, їх можна характеризувати більше як допоміжні засоби у процесах здійснення господарської діяльності, адже вони сприяють мінімізації людського фактора, спрямовані на точну обробку даних для планування, прогнозування, прийняття управлінських рішень, ефективного управління бізнес-процесами, контролю, створення віртуальних каналів для комунікацій з учасниками ринку, збуту продукції та автоматизації інших сервісних питань.

Впровадження ІТ-інновацій в аграрному секторі, а саме в галузях рослинництва та тваринництва має ряд переваг серед яких доцільно виділити: автоматичну фіксацію та фотофіксацію виконаних робіт, створення електронних карт полів, зниження використання води (системи автоматичного поливу, або систем поливу, що застосовуються для вертикальних ферм), поживних речовин та добрив, зниження негативного впливу на навколишню екосистему, зменшення хімічного стоку в місцеві водойми та річки, підвищення ефективності процесів виробництва, зниження цін та багато іншого, що в результаті сприяє прибутковості галузей, ефективності та безпечності здійснення господарської діяльності, забезпечує спрощення деяких процесів, а також підвищує рентабельність та стійкість агровиробника [1].

На сьогодні, найбільш розповсюдженими ІТ-технологіями, що застосовується в аграрному секторі, фермери виділяють наступні:

– геоінформаційні системи;

– супутникові знімки, дрони та аерофотознімки, за допомогою яких можна вчасно проводити аналіз стану культур, прогнозувати врожайність, виявляти низькопродуктивні, пересушені ділянки землі, або ділянки з браком чи надлишком добрив;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

– блокчейн та інші інформаційні технології для обробки, об'єднання, зберігання та використання даних;

– датчики визначення вологості ґрунтів;

– ID-мітки для худоби;

– ідентифікатори обладнання, GPS-трекери та системи транспортного моніторингу, що дозволяють визначити на яке поле чи його ділянку необхідно відправити техніку, а також здійснювати контроль за її обслуговуванням[2].

Основними перешкодами для впровадження ІТ в аграрне виробництво є неготовність керівництва до цифровізованих змін у виробництві, або брак фінансових ресурсів для їх впровадження.

Розвиток аграрного сектору України давно відстає від розвинутих країн, які уже давно перейшли на цифровізацію аграрного виробництва, офісного автоуправління технікою та роботехнікою. Для того, щоб аграрне виробництво України вийшло на новий рівень необхідно активізувати інвестиційно-інноваційну діяльність спрямовану на розвиток ІТ-сфери, що сприятиме оптимізації ведення господарства, максимізації прибутків, зниження виробничих ризиків та реалізації агровиробничого потенціалу країни.

Список використаних джерел

1. Аранчій В. І., Зоря О. П., Голбан Т. Т. Стратегічні напрями інвестиційно-інноваційного розвитку аграрного виробництва на галузевому та господарському рівнях. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 45. С. 33-38

2. Зоря О. П. Сутність, значення та інструменти розробки економічної стратегії розвитку аграрних підприємств в умовах інституційних трансформацій. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 4 (15). С. 99-103.

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ПРОЕКТУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

Іванова М. О.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Науковий керівник: Остапенко Т. М., к.е.н, доцент

Питанням проектування й формування виробничих систем приділено багато уваги в працях як українських так і зарубіжних авторів (Г. Мінцберг, Т. Петерс, І. Адісес, Е. Голдратт, П. Друкер, М. Портер, У. Стрикленд, Т. Томпсон, А. І. Кредісов, Ю. А. Єгупов, Ф. І. Хміль, О. М. Скібіцький, Р. А. Фатхутдинов і інші).

Більшість вчених приділяють увагу аналізу збалансованості показників ефективності та конкурентоспроможності підприємства та дали свої поради стосовно створення адаптованої до зовнішнього середовища системи цілей, які підприємство має прийняти як стратегічні орієнтири. Головним питанням є реалізація стратегії та досягнення цілей ефективним шляхом.

Організаційне проектування – це сукупність робіт зі створення підприємства, формування структури й системи менеджменту, щоб забезпечити це виконання всіма необхідними способами.

Як правило під організаційним проектом розуміють сукупність остаточних комплексних проектних рішень з утворюванням робочих умов, виробництва та управління, що забезпечують умови ефективного функціонування підприємства для подальшого вдосконалення. Основною метою є забезпечення високого рівня організації діяльності підприємства [1, 2].

Виділяють дві основні стадії або фази організації проектування:

- 1) структурної організації;
- 2) організації функціонування ВС (робота механізму в динаміці на основі взаємодії всіх елементів і підсистем у різних режимах і виробничих ситуаціях).

Етапи організації проектування:

- 1) підготовка передпроектна;
- 2) технічний проект;
- 3) робочий проект;
- 4) освоєння (впровадження) проекту та коригувати його результатів [3].

Має свої особливості кожний з етапів, що розкриває головні напрями та роботи. Так, головною метою організації проектування на ранніх стадіях є побудова структури виробничої системи і визначення основних параметрів її функціонування, що розглядається як зовнішнє проектування.

Технічний проект передбачає розроблення виробу і проектно-конструкторської документації, яка містить остаточне технічне рішення і дає повне уявлення про будову виробу.

На етапі робочого проекту розробляється комплекс робочої документації, структурні схеми, протоколи випробування обладнання, проводяться інструктажі з техніки безпеки, перевіряється будівельно-монтажна готовності

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

об'єкта, перевіряється підготовка робочих місць тощо.

На етапі освоєння проекту підприємство робить налаштування параметрів, уставок захисту і характеристик електрообладнання, випробування схем управління, захисту та сигналізації, а також електрообладнання на холостому ході для підготовки до індивідуальних випробувань технологічного обладнання.

Оцінка ефективності є важливим фактором при прийнятті рішень щодо розробки проектних і планових рішень. Вона проводиться з метою вибору найбільш раціонального варіанта структури або способу її вдосконалювання.

Список використаних джерел

1. Петренко С. А. Принципи та методи комплексного організаційного проектування виробничих систем: інтегративні моделі організаційного дизайну. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18635/1/33-156-162.pdf>
2. Мельник Ю. В. Конспект лекцій до вивчення дисципліни «Теорія організації» (для студентів напряму підготовки «Менеджмент». Тернопіль: ТНЕУ, 2013. 44 с.
3. Організаційне проектування виробничих систем: сутність, завдання структура та методи розробки. URL: <https://studfile.net/preview/7652611/page:45/>.

НОРМУВАННЯ ПРАЦІ КЕРІВНИКІВ

Каліберда М. С.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Науковий керівник: Остапенко Т. М., к.е.н, доцент

У світі та в Україні на даний період існують проблеми пов'язані з організацією та регулюванням роботи керівників і фахівців.

Почнемо з того, що службовці, фахівці та керівники займаються створенням необхідних передумов соціально-економічного та організаційно-технічного характеру, які забезпечують ефективну працю людей, яка є однією із найголовніших складових результативного виробничого процесу. На відміну від робітників вони не займаються виготовленням матеріальних цінностей.

Інформація, характеризуючи стан виробничого процесу, є тим фактором, завдяки якому керівники та фахівці мають вплив на продукти сукупної праці та застосовують її в модифікації на відповідні рішення. Відповідно до Довідника кваліфікаційних професій характеристик професій та працівників, існує їх розподіл на три категорії, до яких належать:

– службовці (копіювальники, касири, друкарки, секретарі, статистики, креслярі та ін.) оформляють і готують різні документи, забезпечують їхнє зберігання та передавання;

– керівники підприємств і їхніх підрозділів виконують організаційно-адміністративні роботи оперативного і перспективного характеру, підбір і розставляння кадрів, координацію діяльності та ін. На них покладено ухвалення рішень і забезпечення їхнього виконання;

– фахівці (інженери, науковці, математики, економісти, соціологи, техніки та ін.) виробляють рішення технічних, наукових, організаційних, економічних та інших завдань, створюють необхідну документацію (конструкторську, технологічну, нормативну, планову) тощо.

Оскільки праця стосовно кожної з вище зазначених категорій має не тільки різний вплив на результат діяльності підприємства, а й розумове навантаження та функціональний зміст, а й зміст окремих функцій стосовно, контролю, планування, координації, підготовки та управління виробництвом, то функції управління, які характеризуються певною сукупністю робіт, об'єднаних трудомісткістю виконання та цільовим спрямуванням в системі управління, є основним об'єктом нормування.

Управлінський персонал підприємства для цілей нормування залежно від характеру виконуваних функцій можна умовно розділити на такі групи:

- керівники підприємства, функціональних підрозділів та їх заступники;
- лінійні керівники в цехах і на дільницях;
- спеціалісти з конструкторсько-технологічної підготовки виробництва та інженерно-технічного забезпечення його функціонування;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

- фахівці, що здійснюють економіко-організаційну підготовку виробництва, аналіз та облік;
- службовці, робота яких стосується діловодства, інформаційного і господарського обслуговування виробництва.

Розглядаючи саме вищих керівників буде необхідним зазначити, що в процесі визначення їх кількості враховують визначальні фактори, до яких відносяться число підрозділів або підлеглих працівників та кількість витраченого часу на виконання закріплених за ним робіт.

На практиці найоптимальніша кількість підлеглих підрозділів управлінського апарату існує в межах від 5-6 до 8-10 підрозділів, цехів або виробництв, тобто при такому об'ємі апарату керівник може ефективно та результативно управляти та виконувати задані функції. Якщо виникає ситуація перевищення даної норми, тоді встановлюється необхідність в заступниках розрахунковим шляхом.

Регулювання розпорядку робочого дня та тижня керівників, до якого відносять встановлення часу прийому відвідувачів, проведення нарад, відвідування цехів тощо також включається в нормування праці керівників.

Ступінь централізації функціональних служб враховується для норм числа підлеглих саме для лінійних керівників. Наприклад, кількість служб враховується еквівалентно до виробничих ділянок, якщо вони є підпорядкованими. При виникненні ситуації, коли норма підпорядкованості менша, ніж кількість даних служб, то вводять заступників із підготовки виробництва.

Значно відрізняються від вище перерахованих груп управлінського персоналу підприємства майстри, адже вони мають найбільшу норму підпорядкованості. При середній нормі 25 осіб, число робочих, які є підлеглими одного майстра може коливатися від 10 до 60 людей. Такі розрізнення напряму пов'язані з тим, який тип виробництва, складністю заданих робіт та конкретні умови виробництва [1].

Раціональна організація праці керівників та фахівців управлінських служб є забезпеченням їх ефективної діяльності, а значить і ефективності самого виробництва. Існують групи завдань, які повинні вирішуватись шляхом цілеспрямованого організаційного проектування управлінської праці. До них відносять завдання автоматизації управління, організації управління та управлінської діяльності [2]. В сучасних умовах дане проектування на підприємстві виступає однією з функцій управління, тобто у межах певних стадій та етапів відбувається його постійне та безперервне здійснення.

Нормативному обґрунтуванню підлягають такі параметри організації праці:

- кількість працівників в управлінських і інженерних службах;
- функціональна структура працівників;
- кількість працівників, зайнятих в управлінні й підготовці виробництва;
- рівень централізації робіт за функціями;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

- кваліфікаційно-посадова структура працівників;
- мінімальна кількість працівників у відділах і бюро служб управління

[3].

Список використаних джерел

1. Ковальов В. М. Економіка праці та соціально-трудова відносини. Київ : Центр навч. літ., 2006. 256 с.
2. Михайлов Є. П. Економіка праці та соціально трудові відносини. Київ : Центр навч. літ., 2012. 240 с.
3. Скорик О. О. Концептуальні основи регламентації праці. *Ефективна економіка*. 2018 № 2 URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/56.pdf.

КОНКУРЕНЦІЯ. МЕТОДИ БОРОТЬБИ

Ковтун Л. А.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Дорошенко А.П., к.е.н., доцент

Конкуренція займає одне з перших місць на економічних ринках. Вона є провідною у сучасному світі. Сьогодення в економіці не можливо уявити без конкуренції. Бо вона цілком і повністю захопила економічні ринки. І сучасний світ не можливо уявити без неї. Тож давайте глибше розглянемо поняття конкуренція її сутність та види.

Поняття конкуренція виникла у 18 ст. На той час це поняття трактували так: це природний процес економіки, який допомагає встановлювати об'єктивні ціни на товари та послуги. Це означення сформулював Адам Сміт, який також сказав що в основі конкуренції лежить «невидима рука», яка контролює попит і пропозицію, прибуток [1].

Із середини 19 ст. поняття про конкуренцію дещо змінилось. Цьому сприяв К. Маркс. В своїй книзі «Капітал» він зробив розгалуження в сфері конкуренція, поділивши її на міжгалузеву та внутрішньогалузеву. Він стверджує, що міжгалузєва конкуренція це змагання між виробниками в різних галузях за капіталовкладення інвесторів та сировину. А внутрішньогалузєва це конкуренція між виробниками які працюють на одному ринку і конкурують за прихильність покупців до їхнього товару. Щоб глибше зрозуміти ці поняття наведемо декілька прикладів [1].

Ви маєте вільні кошти які хочете вкласти в якийсь бізнес. Вам пропонують співпрацю виробник одягу, який має на рік 300 тисяч прибутку та виробник м'ясо-молочних товарів, у якого прибуток за рік 100 тисяч. Тож очевидно, що кращим варіантом для вас, як для інвестора, є вкласти свій капітал у виробництво одягу, адже звідти ви отримаєте більше коштів. Це і є прикладом міжгалузєвої конкуренції, адже чим вигідніші умови надасть виробник, тим більша ймовірність того, що інвестор вкладе кошти саме в його виробництво.

Ви хочете придбати пілосос, один виробник вам пропонує за нього 8 тисяч, а інший 10 тисяч, причому що функціональна частина обох виробів ідентична. Перший виробник вам дає гарантію на 2 роки. Тож, очевидним є те, що ви придбаєте пілосос за 8 тисяч, адже для вас він є більш вигідним. Це і є прикладом внутрішньої конкуренції.

Ці всі епохи дали можливість нам сформулювати остаточне поняття про конкуренцію. Отже, конкуренція – це суперництво між продавцями за покупців та прибуток, та між покупцями за найнижчі ціни та якісну продукцію [2].

Розглянемо які бувають види конкуренції. Класифікацій видів дуже багато пропонуємо розпочати з конкуренції продавців. Тут виділяють такі методи боротьби:

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

- цінова;
- нецінова;
- нечесна.

Цінова конкуренція це конкуренція між продавцями в ціновому діапазоні. Тобто чим дешевша ціна тим більше покупців і тим менше конкурентів, адже у них стає більше не реалізованого товару через відсутність людей які б його купляли. Таким чином конкуренції стає менше, адже виробника стає не вигідно виробляти саме цю продукцію і вони виходять з цього ринку [3].

Не цінова конкуренція – це конкуренція між товаровиробниками за допомогою підвищення якості реклами, та додаткових послуг. Зокрема, реклами, гарантії доставки. Наприклад, багато людей купляють ту продукцію, яку бачили в рекламі, адже вона викликає більшу довіру на їхню думку [3].

Не чесна конкуренція – це конкуренція між виробниками за домінуюче становище на ринку, в наслідок незаконних дій. Зокрема, плагіат, шпигунство, незаконне використання чужих торгових знаків, розголошування неправдивих відомостей про товари конкурентів, надання своїм товарам властивостей ,які вони не виконують[3].

Наступним видом є конкуренція покупців що поділяється на:

- грошова конкуренція;
- конкуренція за особистими зв'язками.

Грошова конкуренція – це конкуренція покупців за якої товар отримає та людина, яка більше запропонує грошей [4].

Конкуренція за особистими зв'язками це конкуренція між покупцями, в якій отримає товар той хто має неформальні зв'язки з продавцем. Наприклад, вони знаходяться в дружніх стосунках [4].

І останній вид конкуренція про який ми хотіли б розповісти це конкуренція за ступенем боротьби:

- ринок досконалої конкуренції (в чистому вигляді не існує);
- ринок монополістичної конкуренції;
- ринок олігополії.

Ринок досконалої конкуренції це ринок на якому не обмежена кількість покупців і продавців, інформації що до продукту не має , адже вони всі виготовлені за одним стандартом, вільний вхід і вихід з ринку [4].

Ринок монополістичної конкуренції це ринок на якому лише один виробник і саме за такого стану ціна на товар буде найвигіднішою, як для покупця так і для виробника [4].

Ринок олігополії це ринок на якому 3-5 виробників. За таких умов він буде вигідним як для виробників та і для покупців, адже якщо буде більше продавців, то більш сильніші продавці всіх інших поглинуть. Але є ризики для користувачів, якщо виробники змовляться і поставлять не вигідну ціну то користувачам буде складно сплачувати її [4].

Отже, підводячи підсумок хочеться зазначити, що конкуренція це боротьба між покупцями та продавцями. Вона несе як позитивні наслідки такі,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

як: великий вибір продукції, змушує виробників виготовляти якісні продукти, дає змогу покупцям обирати ціну за яку вони готові купити той чи інший товар і негативні наслідки: породжує безробіття, примушує малих та не конкурентних виробників виходити з ринку, породжує монополію. Але без неї економіці буде дуже важко. Тож потрібно цікавитися поняттям конкуренції її видами та методами боротьби, щоб краще розуміти її суть та встояти перед труднощами, які можуть виникнути у процесі боротьби, як зі сторони покупця так і зі сторони продавця.

Список використаних джерел

1. Венгер В. В. Конкуренція в ринковій економіці: генезис теоретичних концепцій. *Ефективна економіка*. 2014. № 12. С. 20-25.
2. Основи економічної теорії: Підручник. За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. Харків : Право, 2008. 448 с.
3. Киглюк А. П., Костромін Г. Т. Методи конкурентної боротьби. *Наука – виробництву*. Кіровоград, 2016. С. 92-93.
4. Основи економічної теорії: підручник / [Федоренко В. Г., Ніколенко Ю. В., Діденко О. М., Денисенко М. П., Руженський М. М.] ; за наук. ред. проф. Федоренко В. Г. 2-ге вид. перероблене і доповнене. Київ : Алерта, 2007. 519 с.

ІНДЕКС ВАРТОСТІ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Колотій В. Ю.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр
Полтавський державний аграрний університет
Науковий керівник: Рудич А. І., доцент

За останні роки в Україні, як і в інших країнах світу, все частіше піднімається питання визначення вартості життя. Це змінний показник, що залежить від економічного становища держави, та показує грошову оцінку предметів споживання для задоволення потреб людини. Для його обчислення використовують індекс вартості життя (ІВЖ).

Індекс вартості життя – це показник, що характеризує динаміку цін на товари та послуги споживчого призначення [1].

Обчислюється ІВЖ за наступною формулою:

$$\text{ІВЖ} = \frac{\sum(q_1 * p_1)}{\sum(q_1 * p_0)}$$

де q_1 – кількість товарів або послуг, придбаних споживачем у звітному (досліджуваному) році,

p_1 – ціна придбаного товару або послуги у звітному (досліджуваному) році,

p_0 – ціна товару або послуги у базисному (попередньому) році.

За допомогою такого індексу можна порівняти витрати, що може понести середньостатистична людина на забезпечення харчування, житла, транспорту, одягу, освіти, охорони здоров'я, догляду за дітьми, тощо у певному регіоні. Також індекс вартості життя використовують для дослідження зміни вартості основних витрат за певний період часу [1].

Концепція даного індексу була запропонована на початку ХХ ст. За основу для її розроблення було взято методологію індексу споживчих цін.

Офіційно створеного чи визнаного індексу вартості життя не існує, однак є декілька пропозицій, які досліджують витрати на життя в різних регіонах.

Як уже зазначалося вище, існують різні типи індексів вартості життя. Кожен з них використовує різні змінні та показники. Більша частина з них встановлює базову вартість життя, як правило – це 100. За базу можуть обрати витрати на життя в певному регіоні – наприклад, у Нью-Йорку. Так як це місто є одним із найрозвиненіших та найпопулярніших, його найчастіше обирають для порівняння. Вартість життя в інших регіонах, відповідно до такого випадку, вимірюється по відношенню до базового міста.

Розглянемо ще один випадок для розрахунку ІВЖ. Відповідно до цього способу дослідники ставлять собі за мету дізнатися скільки товарів чи послуг можна придбати на однакову суму грошей у різних регіонах.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Слід пам'ятати, що витрати на споживчі товари та послуги відрізняються між собою у різних житлових районах. Також необхідно звертати увагу на середній дохід досліджуваного регіону.

Станом на початок 2021 року, індекс вартості життя в Україні дорівнює $i = 29,21$ що є відносно низьким показником. Наша країна зайняла 128 місце із 139 можливих по рейтингу за даним показником. Близькі за значенням до українського показника мають Непал і Сирія. Очолив рейтинг – острів Джерсі, на другому місці – Бермудські острови, на третьому – Швейцарія, останнє місце отримав Пакистан, що має найдешевшу вартість життя своїх громадян [2].

Порівнюємо вартість життя в Україні з базовим містом (Нью-Йорком, як зазначалося вище): ІВЖ в Нью-Йорку становить 100,0 тоді як в Україні він дорівнює 29,21. Отже, організація життя в Україні на 70,79 % дешевша, у порівнянні з Нью-Йорком [3].

З даного рейтингу випливає, що вартість життя в Україні є досить низькою в порівнянні з іншими країнами світу. Отже, щоб узагальнити вищенаведений матеріал, можна зробити наступні висновки:

- індекс вартості життя відіграє важливу роль для управління економікою;
- він включає такі витрати, як витрати на харчування, житло, транспорт, енергія, одяг, охорона здоров'я, догляд за дітьми тощо;
- призначений для порівняння витрат різних географічних регіонів світу;
- даний індекс також використовують для дослідження зміни основних витрат за певні періоди;
- він не показує, як зміна ціни товару вплинула на зміну його споживання;
- з цього індексу неможливо дослідити, як на зміну ціни товару впливає зміна його якості.

Список використаних джерел

1. Як обчислюється індекс вартості життя? Фінансова енциклопедія. веб-сайт. URL <https://ua.nesrakonk.ru/how-cost-living-index-calculated/> (дата звернення: 21.11.2021)
2. Chas News. веб-сайт. URL <https://chas.news/news/u-novomu-indeksi-vartosti-zhittya-ukraina-blizhcha-do-kintsya-spisku-na-128-misyatsi> (дата звернення: 21.11.2021)
3. Індекс вартості життя: дорого чи дешево бути українцем. Comments.ua. веб-сайт. URL <https://comments.ua/ua/infographics/indeks-vartosti-zhittya-dorogo-chi-deshevo-buti-ukraincem-679431.html> (дата звернення: 21.11.2021)

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ЗМІНИ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА

Кононенко Ж. А., к.е.н., доцент

Полтавський державний аграрний університет

Песцова-Світалка О. С., к.е.н., доцент

Полтавський державний аграрний університет

Розвиток новітніх технологій та способів комунікації утворив потужний рух для формування нового напрямку для сучасного бізнесу під назвою діджиталізація економічно-бізнесових процесів підприємств. Аналогова епоха інформації швидко трансформується у цифрові дані. Велика кількість засобів масової інформації постають цифровими з сто відсотковою часткою електронної складової, що задає основну тенденцію економічним процесам. Електронні форми обміну даними та спілкування підвищують ефективність діалогу між продавцями та покупцями і забезпечують існуючі перспективи для будови бізнеспроцесів. Не зважаючи на такий поштовх, бізнес середовище все ще намагається адаптуватися в новому для нього цифровому середовищі, так як воно не може уникнути процесів діджиталізації. На таке становище справ впливає три взаємопов'язані фактори. По-перше це нові бізнесові моделі, по-друге зміни в сприйнятті споживачів, по-третє це сучасні технології [1].

Отже, виникає об'єктивне питання щодо рівня розвитку цифрового середовища та фізично самої інфраструктури, яка необхідна для утворення екосистеми. Сюди можемо віднести доступність високошвидкісного інтернету, якість доріг та логістика для доставки товарів для інтернет-магазинів та інші фактори. Це тягне за собою нагальну необхідність проводити перебудову-трансформацію всередині підприємства для адаптування до нових викликів зовнішнього середовища. Найпотужнішою гарантією успіху має бути з'єднання потреби бізнесу та інновацій, які пропонує існуючий світ діджиталізації. Цифрова інтеграція може проявитися як головна конкурентна перевага. На разі такі тенденції вже виявляються вже зараз. Ті підприємства, які швидко впроваджують трансформаційні процеси діджиталізації у своєму бізнесі, мають поміж іншими чуттєві переваги. В основному можемо виділити три вектори, за напрямком яких підприємства, по-перше, краще залучають нові товари чи послуги або відкривають новий бізнес, по-друге, заходять на ринок швидше завдяки електронному маркетингу та персоналізації, по-третє, ефективніше керують витратами завдяки менш затратним технологічним експериментам [3].

По суті майбутній конкурентоспроможний бізнес має бути на сто відсотків цифровим. На підприємствах повністю автоматизовані процеси, які забезпечують збільшення ефективності, швидкості й транспарентності щодо прийняття рішень. Цифрова інтеграція вимагає не тільки цифрофізацію даних, але й також стандартизації бізнеспроцесів в відповідності до наявних сучасних робочих місць. За допомогою таких засобів взаємодії можна збільшити швидкість та ефективність керівному персоналу у прийнятті рішень, що конче

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

потрібно для продуктивної роботи.

Цифрове поле надає можливість наблизити товари та послуги до потреб споживача. Всім працівникам треба бути обізнаними та брати особисту участь у процесах цифрової інтеграції своєї компанії. Це потребує фундаментальної взаємодії на всіх етапах організації, від звичайних працівників і до акціонерів. Звісно, у цьому випадку набуває вагомого значення співпраця із сторонніми суб'єктами.

Прагнення до цифрових змін має бути постійним девізом компанії тому, що інноваційна ідея може зробити бізнес вдалим на роки, а відтак про оцифрування можна забути під час виробничої діяльності. Щоб досягти вдалого успіху, необхідно бути в постійному русі.

Досвід країн світу є напрямом для наших підприємств та компаній з цифрової трансформації. Незважаючи на те що кожне підприємство є індивідуальним, загальна картина схожа для всіх. Не вірним є підхід до вивчення питань де не беруться до уваги зовнішні моделі для залучення інновацій, технологій, стартапів, клієнтів, науковців та навіть конкурентів. Отже, поява інтернету зменшила вартість збуту електронно-комунікативних продуктів через її малу собівартість при передачі даних та значно прискорила швидкість обміну інформацією між користувачами, що привело до збільшення грошового обігу та обігу матеріальних ресурсів підприємств.

Вивчення та залучення найбільш перспективних шляхів трансформації бізнеспроцесів у світових країнах на протязі останніх 3-5 років, їх здатність пристосовуватися до реалій електронного обігу документації є актуальним питанням для наших підприємств. Необхідно опрацювати дії по скороченню нерівності в доступі до цифрових інструментів по гендерним, класовим та етнічно-географічним ознакам. Хоча інтернет покриття досить широке і є на всіх континентах, ще існують місця де доступ до нього відсутній.

Щодо розвитку цифрових процесів в бізнесі то їм сприятиме, по-перше, рівень підготовки кваліфікованих фахівців в галузі електронних технологій та комунікацій, по-друге, розробка нових додатків для зручності онлайн замовлень, що охоплюють увесь світ, по-третє, розробка та впровадження систем електронних платежів-переказів коштів, по-четверте, вдосконалення процесів у секторах логістики та збуту продукції.

Сьогодні має економічні переваги той, хто приймає правильні управлінські рішення, базуючись на об'єктивних цифрових даних. Вміння працювати з ними та їх аналізувати дає можливість першим отримати цінну ринкову інформацію, а як наслідок бути конкурентоздатнішим. Вдалий успіх цифрової інтеграції може спиратися на бізнесову стратегію розвитку підприємства, що має на меті бажання бути конкурентоспроможним і на здатність змінюватися з науково-технологічною складовою.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Список використаних джерел

1. Бізнес-модель підприємства, її ключові елементи і завдання. URL: https://studopedia.su/12_21454_biznes-model-pidpriemstva-ii-klyuchovi-elementi-i-zavdannya.html. (дата звернення 5 жовтня 2021 р.)
2. Струтинська І., Козбур Г. Основні стимули цифрових трансформацій малого та середнього бізнесу України. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/28144/2/XXI_NK_2019_Strutynska_I-Basic_performance_of_digital_73-74.pdf. (дата звернення 5 жовтня 2021 р.)
3. Ringel M., Zablit H., Manly J., Grassl F. How Digital Transforms Innovation Strategy. URL: <https://www.bcg.com/publications/2018/most-innovative-companies-2018-how-digital-transformsstrategy.aspx>. (дата звернення 5 жовтня 2021 р.)

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Корчемний В. О.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Макаренко П. М., д. е. н., професор

Розвиток новітніх технологій та способів комунікації утворив потужний рух для формування нового напрямку для сучасного бізнесу під назвою діджиталізація економічно-бізнесових процесів підприємств. Аналогова епоха інформації швидко трансформується у цифрові дані. Велика кількість засобів масової інформації постають цифровими з сто відсотковою часткою електронної складової, що задає основну тенденцію економічним процесам. Електронні форми обміну даними та спілкування підвищують ефективність діалогу між продавцями та покупцями і забезпечують існуючі перспективи для будови бізнеспроцесів. Не зважаючи на такий поштовх, бізнес середовище все ще намагається адаптуватися в новому для нього цифровому середовищі, так як воно не може уникнути процесів діджиталізації. На таке становище справ впливає три взаємопов'язані фактори. По-перше це нові бізнесові моделі, по-друге зміни в сприйнятті споживачів, по-третє це сучасні технології [1].

Отже, виникає об'єктивне питання щодо рівня розвитку цифрового середовища та фізично самої інфраструктури, яка необхідна для утворення екосистеми. Сюди можемо віднести доступність високошвидкісного інтернету, якість доріг та логістика для доставки товарів для інтернет-магазинів та інші фактори. Це тягне за собою нагальну необхідність проводити перебудову-трансформацію всередині підприємства для адаптування до нових викликів зовнішнього середовища. Але слід зазначити, що така перебудова стає ключовою до вирішення головних економічних проблем будь-якого рівня. За статистично-об'єктивними даними, «традиційні гравці», що регулярно інвестують у цифрові технології, одержують набагато краще зростання доходів та активні конкурентні позиції [2].

Найпотужнішою гарантією успіху має бути з'єднання потреби бізнесу та інновацій, які пропонує існуючий світ діджиталізації. Цифрова інтеграція може проявитися як головна конкурентна перевага. На разі такі тенденції вже виявляються вже зараз. Ті підприємства, які швидко впроваджують трансформаційні процеси діджиталізації у своєму бізнесі, мають поміж іншими чуттєві переваги. В основному можемо виділити три вектори, за напрямком яких підприємства, по-перше, краще залучають нові товари чи послуги або відкривають новий бізнес, по-друге, заходять на ринок швидше завдяки електронному маркетингу та персоналізації, по-третє, ефективніше керують витратами завдяки менш затратним технологічним експериментам [3]. За допомогою таких засобів взаємодії можна збільшити швидкість та ефективність керівному персоналу у прийнятті рішень, що конче потрібно для продуктивної роботи.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Отже, слід зрозуміти, що процес оцифрування призведе до певних змін у структурі бізнесу. Оскільки нова ера «цифри» включає нові фактори та можливості то традиційні моделі потребують перегляду. Структура формування та впровадження моделей повинна бути постійною, щоб адаптуватися до швидкісних змін у цифровому полі. Деякі галузі та компанії можуть перестати бути ліквідними або актуальними. Це дає поштовх для кожної компанії чітко розуміти середовище, в якому працює їх бізнес.

Цифрове поле надає можливість наблизити товари та послуги до потреб споживача. Всім працівникам треба бути обізнаними та брати особисту участь у процесах цифрової інтеграції своєї компанії. Це потребує фундаментальної взаємодії на всіх етапах організації, від звичайних працівників і до акціонерів. Звісно, у цьому випадку набуває вагомого значення співпраця із сторонніми суб'єктами.

Досвід країн світу є напрямом для наших підприємств та компаній з цифрової трансформації. Незважаючи на те що кожне підприємство є індивідуальним, загальна картина схожа для всіх. Не вірним є підхід до вивчення питань де не беруться до уваги зовнішні моделі для залучення інновацій, технологій, стартапів, клієнтів, науковців та навіть конкурентів. Отже, поява інтернету зменшила вартість збуту електронно-комунікативних продуктів через її малу собівартість при передачі даних та значно прискорила швидкість обміну інформацією між користувачами, що привело до збільшення грошового обігу та обігу матеріальних ресурсів підприємств.

Таким чином, вивчення та залучення найбільш перспективних шляхів трансформації бізнеспроцесів у світових країнах на протязі останніх 3-5 років, їх здатність пристосовуватися до реалій електронного обігу документації є актуальним питанням для наших підприємств. Щодо розвитку цифрових процесів в бізнесі то їм сприятиме, по-перше, рівень підготовки кваліфікованих фахівців в галузі електронних технологій та комунікацій, по-друге, розробка нових додатків для зручності онлайн замовлень, що охоплюють увесь світ, по-третє, розробка та впровадження систем електронних платежів-переказів коштів, по-четверте, вдосконалення процесів у секторах логістики та збуту продукції.

Список використаних джерел

1. Бізнес-модель підприємства, її ключові елементи і завдання. URL: https://studopedia.su/12_21454_biznes-model-pidpriemstva-ii-klyuchovi-elementi-i-zavdannya.html. (дата звернення 5 жовтня 2021 р.)
2. Верховодов А. Цифрова трансформація та потреби бізнесу. URL: <http://surl.li/atgee> (дата звернення 5 жовтня 2021 р.)
3. Струтинська І., Козбур Г. Основні стимули цифрових трансформацій малого та середнього бізнесу України. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/28144/2/XXI_NK_2019_Strutynska_I-Basic_performance_of_digital_73-74.pdf. (дата звернення 5 жовтня 2021 р.)

ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОЧОГО МІСЦЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ

Котловська Н. М.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Науковий керівник: Остапенко Т.М., к.е.н., доцент

У сучасних умовах нових технологій та інноваційних ідей, що активно розвиваються, істотно зросла роль організації робочого місця. Ця робота стає одним із найефективніших інструментів в управлінні організацією.

Робоче місце є первинною ланкою виробничо-технологічної структури підприємства. Воно представляє собою закріплену за окремим робітником або групою робочих частину виробничої площі, оснащену необхідним технологічним, допоміжним, підйомно-транспортним обладнанням, технологічним та організаційним оснащенням, призначеними для виконання певної частини виробничого процесу [6].

Організація робочого місця – це система заходів, спрямованих на його спеціалізацію, оснащення необхідними засобами та предметами праці, їх розміщення у визначеному порядку, зовнішнє оформлення та створення сприятливих та безпечних умов праці [2]. Все це призводить до скорочення витрат робочого часу, до підвищення якості роботи, на краще використання кваліфікації працівника, підвищення його працездатності, до зниження витрат сировини, матеріалів, енергії та загалом собівартості продукції, а отже, підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства[4].

На сьогодні існує неймовірна кількість прикладів організації робочих місць для будь-яких категорій працівників. Під час організації робочих місць необхідно дотримуватися певних економічних, ергономічних та естетичних вимог [3]:

– Матеріальна та моральна зацікавленість. Повинна бути сформована ефективна система мотивації співробітників.

– Зручність меблів. Розмір та форма меблів повинна бути вибрана з урахуванням антропометричних даних особистості. Важливою є зручність розташування їх на робочих місцях.

– Наявність необхідного обладнання. На робочому місці повинно знаходитися усе необхідне обладнання, а також створені всі умови для ефективного його використання.

– Сприятливі санітарно-гігієнічні та естетичні умови праці. У приміщенні мають бути оптимальними температурний режим, освітлення, вологість повітря, колір стін, меблів тощо [1].

Раціональна організація праці та робочого простору персоналу – один із показників культури управління, критерій моральних цінностей особистості.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Погана організація робочого місця впливає на фізичний та емоційний стан співробітника (професійні хвороби, головний біль, стреси), що, безсумнівно, позначається на ефективності праці.

Враховуючи той факт, що ефективність роботи організації безпосередньо залежить від ступеня відчуття комфорту працівниками на робочому місці та в офісі, потрібно створення сприятливих умов для роботи [5].

Таким чином, дотримуючись рекомендацій фахівців з організації робочих місць в офісі, можна зберегти емоційне та фізичне здоров'я службовців і тим самим підвищити продуктивність їх праці та ефективність організаційної діяльності в цілому.

Список використаних джерел

1. Зудина Л. А. Організація управлінської праці: навч. посіб. Вид. 2-ге. Київ, 2004. 165 с.
2. Кутепова К. В., Побединський Г. В. Наукова організація праці та нормування праці: підручник для ВНЗ. Київ, 2004. 124 с.
3. Організація робочого місця на підприємстві: веб-сайт. URL: <https://library.if.ua/book/32/2073.html> (дата звернення: 23.10.2021).
4. Петрович Й. М., Захарчин Г. М., Буняк С. О. Організація виробництва: практикум. Київ : Центр навчальної літератури, 2005. 336 с.
5. Семененко Н. П., Бобко Н. А. Організація виробництва: навч. посіб. Запоріжжя : ЗДІА, 2008. 193 с.
6. Усов В. В. Організація виробництва: практичн. посіб. Київ : Вища школа, 1999. 180 с.

**ПРИБУТОК: ЙОГО ВПЛИВ НА МІКРОЕКОНОМІЧНІ
ПОКАЗНИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Остапенко Т. М.,

доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами,
кандидат економічних наук, доцент

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Кубецька О. М.,

доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
кандидат економічних наук, доцент

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

В умовах ринкової економіки при формуванні стратегічних системних цілей діяльності підприємства на перший план виступають питання, пов'язані зі зростанням його ринкової вартості. Необхідною умовою досягнення таких цілей є розробка науково обґрунтованих підходів до оцінки величини та якості прибутку підприємства, визначення його ролі в процесі розширеного відтворення виробництва. Управління формуванням та використанням прибутку є важливою складовою загального менеджменту підприємства, в системі якого ключовим завданням є пошук раціональних шляхів зростання рентабельності.

Саме прибуток є метою, заради якої повинно працювати підприємство. Він є рушійною силою ринкового механізму господарювання, основним джерелом економічного та соціального розвитку підприємства й держави в цілому.

В умовах ринкової економіки прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства. Величина прибутку характеризує фінансові результати роботи підприємства та визначає його фінансовий стан. Прибуток посідає одне з головних місць у загальній системі вартісних інструментів ринкової економіки. Він забезпечує стабільність підприємства, гарантує повну його фінансову незалежність.

Розвиток ринкових відносин в економіці України потребує нових підходів до визначення ролі прибутку в процесі розширеного відтворення виробництва. Тому й саме визначення прибутку зазнає певних змін. Не дивно, що в сучасних умовах серед вітчизняних та закордонних учених існують різні точки зору на це поняття. На думку вченого І.А. Бланка, прибуток це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності. Якщо в результаті господарської діяльності збільшуються активи підприємства, то, виходячи з подвійного запису, збільшуються й пасиви, і якщо це не кредиторська заборгованість, то має місце приріст капіталу, або, іншими словами, прибуток. Останнє твердження ґрунтується на аналізі балансу

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

підприємства, і прибуток розглядається як зростання капіталу [1].

Прибуток як економічна категорія відображає кінцеву грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємницьких структур, їх фінансового стану. Він сигналізує про необхідність заходів щодо зменшення собівартості продукції, нарощування обсягів виробництва і реалізації, розширення асортименту виготовлюваних товарів, доцільність змін у ціновій політиці. Він є визначальним критерієм ефективності господарювання.

Важливе значення має виявлення ефективності діяльності підприємств із мікроекономічних позицій. Нині більшість підприємств України низькорентабельні або збиткові, і юридично їх можна визнати банкрутами. Однак аналіз показав, що збитковість багатьох підприємств пояснюється не низьким рівнем управління, а недосконалістю фінансово-кредитної системи національної економіки [2].

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємств із позицій їх самофінансування та економічних інтересів власників. Однак за допомогою цих показників неможливо одержати точну оцінку впливу фінансових результатів діяльності підприємства на макроекономічні показники – на обсяг надходжень до державного та місцевих бюджетів, до цільових фондів, національний дохід, валовий національний продукт. Реальність свідчить про те, що для управління економічними процесами, формування потребуючих макроекономічних пропорцій необхідна більш об'єктивна система показників рентабельності.

З розвитком ринкових відносин з'являються нові фактори формування прибутку, які потребують врахування підчас проведення економічного аналізу. Характерною негативною рисою сучасного становища підприємств є зростання їх дебіторської та кредиторської заборгованості. Дисбаланс між дебіторською та кредиторською заборгованістю перетворюється на важливий фактор формування прибутку.

Прибуток має не тільки функціональний, а й інституціональний характер, який виявляється передусім у податковому законодавстві. Тому комбінування або спеціалізація виробництва, приводить до зміни суми сплачених податків. А це, разом зі зміною необхідного розміру обігових коштів, безпосередньо відображається на прибутку підприємства. Методи аналізу прибутку, які враховують вплив цього фактора, підвищують обґрунтування управлінських рішень у галузі утворення господарюючих об'єднань та розукрупнення підприємств [3].

Таким чином, щодо використання прибутку, слід зазначити, що управління має визначити основний напрямок та шляхи найбільш

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

пропорційного розподілу прибутку на фінансування витрат та на формування цільових фондів підприємства.

Список використаних джерел

1. Дубницький В., Левчук А. Управление прибылью в условиях связанно-диверсифицированной системы: мотив прибыли и леввериджа как механизма управления прибылью. *Вісник економічної науки України*. 2006. № 2. С. 91-99.
2. Орлов О. Гибкое управление затратами и прибылью (маржинальный поход). *Економіст*. 2009. № 2. С. 24-28.
3. Протопопова Н. А., Маргарян М. Л. Джерела формування та використання прибутку підприємства. *Вчені записки Таврійського національного університету імені ВІ Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. 29 (68), № 2. С. 47-52.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Лега О. В., к.е.н., доцент,

Яловега Л. В., к.е.н., доцент,

Прийдак Т. Б., к.е.н., доцент

Полтавський державний аграрний університет

Конкурентоспроможність підприємств визначається його здатністю відповідати запитам, які визначає споживач. Тому перед підприємствами постає ключове завдання – задовольняти ціннісні очікування споживачів, забезпечуючи при цьому зручність, безперебійне багатоканальне просування товарів та послуг, прозорість, доступність, що потребує значної кількості ресурсів. Зміцнення виробничої діяльності можливе лише за умови поліпшення матеріально-технічної бази та зростання капітальних інвестицій.

Обсяг інвестицій в основний капітал підприємств та їх капітальні інвестиції є основними показниками, які характеризують інвестиційну діяльність підприємств. Відповідно до зазначеного доцільним є аналіз обсягів капітальних інвестицій, що дасть змогу оцінити інвестиційний клімат країни, прослідкувати динаміку вкладання коштів інвесторів та зробити певні прогнози щодо майбутньої інвестиційної діяльності.

Аналіз динаміки капітальних інвестицій (рис. 1) за їх видами показав, що у 2019 році порівняно з 2017 роком, сума капітальних інвестицій за видами активів збільшилася на 171 млрд 635,9 млн. грн, або на 41,6 %. При цьому інвестиції у матеріальні активи зросли у 2019 році порівняно з 2017 роком на 166 млрд 146,7 млн грн, або на 41,8 %, у нематеріальні активи – на 5 млрд 489,2 млн грн, або на 35,7 %. У структурі капітальних інвестицій в активи переважає частка вкладень у матеріальні активи – в середньому 95,3 %, тоді як в нематеріальні активи відповідно 4,7 %.

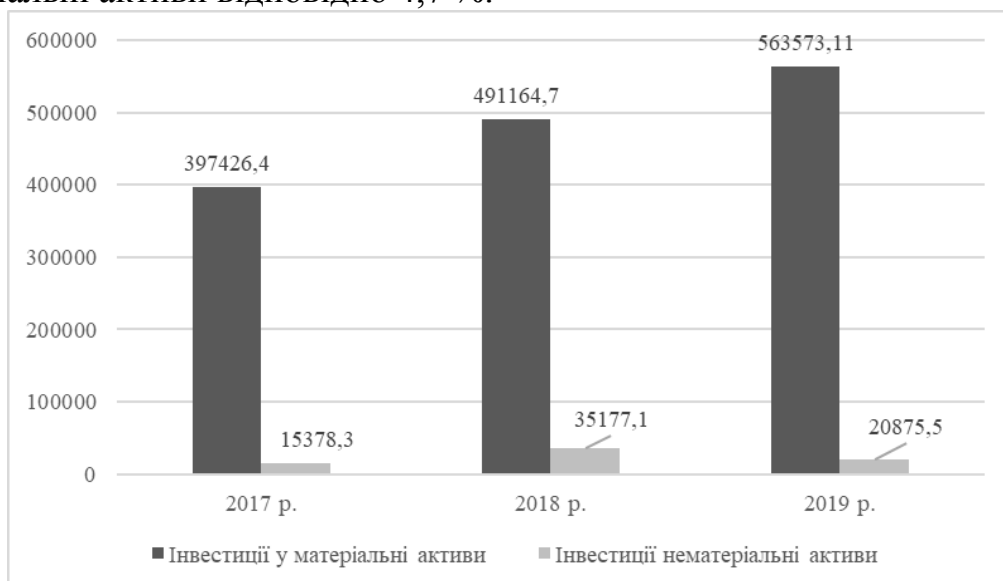


Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій в активи за 2017 – 2019 рр., млн грн*
*сформовано на підставі [1]

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

В розрізі об'єктів активів, проведений аналіз дає можливість зробити наступні висновки: вартість капітальних інвестицій у житлові будинки зростає на 8,6 %, нежитлові будинки – на 55,7 %, інженерні споруди – на 73,7%, машини, обладнання та інвентар – на 38,4 %, транспортні засоби – на 20,1 %, земля – на 45,7 %, довгострокові біологічні активи тваринництва – на 24,4 %, інші матеріальні активи – на 56,2 %.

У структурі капітальних інвестицій у матеріальні активи переважає частка інвестицій у машини, обладнання та інвентар. Зокрема, у загальних капітальних інвестиціях у активи частка машин, обладнання та інвентарю склала у досліджуваних роках відповідно – 34,8 %, 33,1 % та 34 %. Структура капітальних вкладень в активи за 2019 р. представлено на рис. 2.

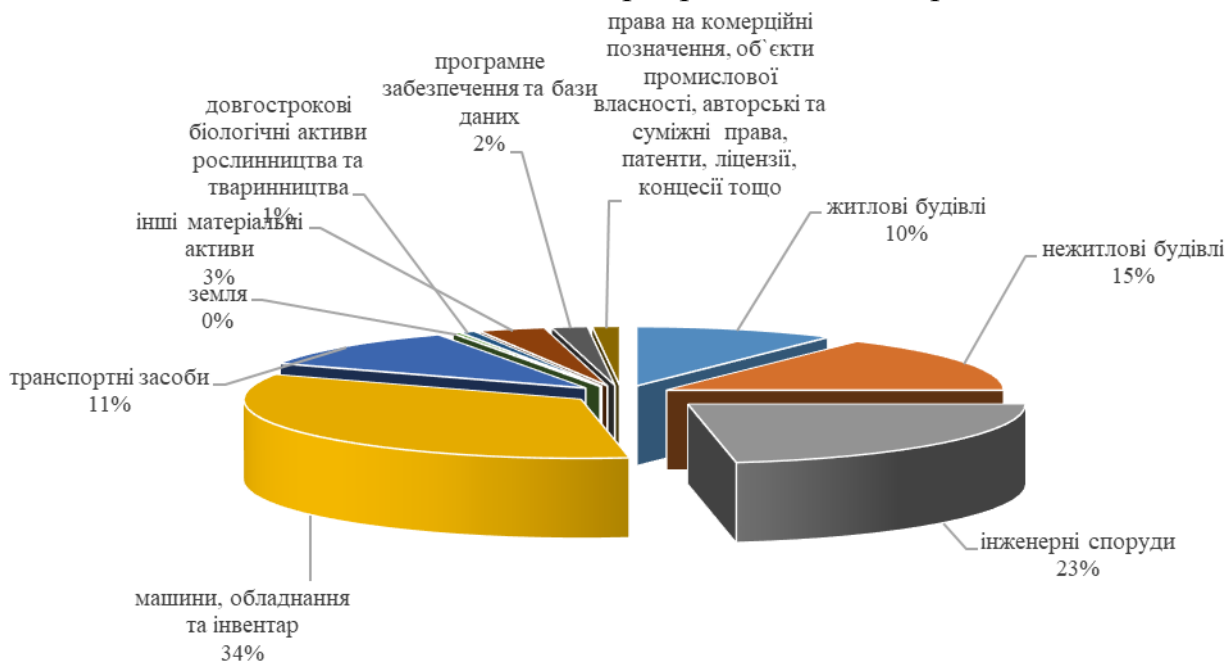


Рис. 2. Структура капітальних вкладень в активи за 2019 р., %*

*сформовано на підставі [1]

Динаміку капітальних інвестицій за видами активів у сільське господарство за 2019-2020 рр. представлено у табл. 1.

Отже, аналіз капітальних вкладень в активи сільського господарства показав, що сума інвестованих коштів зменшилася у 2020 році порівняно з 2019 роком на 8 млрд 449 млн 774 тис. грн, або на 14,3 %, при цьому сума інвестицій у матеріальні активи зменшилася на 7 млрд 833 млн 585 тис. грн, або на 13,6 %, у нематеріальні активи на 526 млн 189 тис. грн, або на 37 %. У структурі капітальних інвестицій переважають капітальні інвестиції в матеріальні активи, станом на 2020 рік – 98,4 %, 2019 р. – 97,6 %. В розрізі активів переважають капітальні інвестиції у машини, обладнання, інвентар, станом на 2020 рік – 50,2 % та нежитлові будівлі – 17,4 %.

Досить цікавим є дослідження структури капітальних інвестицій у

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

сільське господарство у капітальних інвестиціях активів по всіх видах діяльності. Встановлено, що обсяг капітальних інвестицій у сільське господарство складає 10 % від загальних вкладень.

Таблиця 1

Динаміка капітальних інвестицій за видами активів у сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство за 2019-2020 рр.*

Види активів	2019 р.			2020 р.			Відхилення 2020 р. до 2019 р.	
	Сума, тис. грн.	У % до підсумку	У % до загальної вартості капітальних інвестицій в активи за видами діяльності	Сума, тис. грн.	У % до підсумку	У % до загальної вартості капітальних інвестицій в активи за видами діяльності	Сума, тис. грн.	Відносне, %
Обсяг капітальних інвестицій	59129469	100,0	9,5	50679695	100,0	10,0	-8449774	-14,3
У тому числі								
інвестиції в матеріальні активи	57705489	97,6	9,6	49871904	98,4	10,3	-7833585	-13,6
інвестиції в нематеріальні активи	1423980	2,4	6,1	897791	1,6	3,6	-526189	-37,0

* розраховано на підставі [1]

При цьому в середньому у матеріальні активи сільського господарства вкладали в середньому 10 %, у нематеріальні – 4,9 %. В розрізі матеріальних активів велика частка капітальних інвестицій припадає на придбання (вирощування) ДБА, в середньому 94,7 %, що пояснюється специфікою діяльності, 15, 7 % - частка інвестована у транспортні засоби, 15 % – у машини і обладнання.

Як показує проведений аналіз, обсяги капітальних інвестицій у сільське господарство залишаються на невисокому рівні у зв'язку з несприятливим інвестиційним кліматом та низкою проблем, пов'язаних з обмеженням у власних інвестиційних коштах, недостатній їх спрямування в інвестування саме основних засобів, відсутність з боку держави регулювання інвестиційних процесів.

Список використаних джерел

1. Державна статистика України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 15.10.2021).

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА РИНОК ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Малишкіна М. М.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент

Ситуація на українському ринку праці неоднозначна, невизначена та сповнена загроз. Ця тенденція – результат негативного процесу, що відбувається в економіці України, зокрема, внаслідок пандемії COVID-19.

Загалом вплив пандемії COVID-19 на світову та українську економіку спричинив такі зміни на внутрішньому ринку праці:

- збільшення безробітного населення України, зниження рівня зайнятості;

- зменшення кількості трудових мігрантів (українців), які працюють за кордоном;

- через зниження заробітної плати, доходів індивідуальних підприємців та зростання безробіття доходи наших співвітчизників від продажу робочої сили та самозайнятості знизилися;

- небажання багатьох роботодавців приймати працівників на роботу офіційно. [1]

За даними Державної служби статистики України 28 % загальної чисельності населення, зайнятого в економіці України, задіяні в оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автомобілів та мотоциклів, тимчасовому розміщенні та громадському харчуванні, фінансовій та страховій діяльності, угодах з нерухомістю, спорті, розвагах та розвагах. Через вимушені карантинні обмеження економічна діяльність у цих сферах вітчизняної економіки постраждала найбільше. [3]

Рівень безробіття в Україні зріс з березня 2020 року по березень 2021 року із 8,5 % (1,6 млн осіб) до 10,4 % (1,8 млн осіб). Станом на червень 2021 року рівень безробіття знизився до 9,9 % (1,7 млн осіб), цьому сприяло, зокрема, й покращення епідемічної ситуації. Проте, нова хвиля коронакризи 2021 року знову загострила проблему зайнятості. [5]

В останні місяці 2021 року кількість резюме на кожну вакансію збільшилась у 2-3 рази порівняно з кінцем 2019 чи початком 2020 року.

Згідно з макроекономічними прогнозами уряду на найближчі три роки, рівень безробіття серед населення віком від 15 до 70 років очікується на рівні 9,2 % у 2021 році, 8,5 % у 2022 році та 8 % у 2023 році. Щоб покращити умови на ринку праці, уряд вжив низку заходів щодо захисту та створення нових можливостей працевлаштування. Зокрема, навесні 2021 року 178 тисяч найманих робітників та 161 тисяча самозайнятих осіб отримали по 8 тис грн державної допомоги ФОПів. На ці цілі із держбюджету виділяється 2,7 млрд грн. [4]

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

З ослабленням карантинних обмежень активність українського бізнесу поступово збільшувалась, що позитивно позначилося на ринку праці.

Водночас пандемія вплинула на роботодавців. В умовах карантину деякі роботодавці повністю або частково призупиняють виробництво, звільняють співробітників, переходять на неповний робочий тиждень або дозволяють працівникам брати неоплачувану відпустку. Це призвело до зниження попиту на робочу силу, зменшення кількості зайнятих та збільшення рівня безробіття.

З одного боку, віддалена робота забезпечує більш гнучкий графік, що знижує витрати на відрядження співробітників і витрати на утримання офісу роботодавця. В дистанційній праці є такі переваги як збереження часу, збільшення продуктивності праці, можливість більше часу приділяти сім'ї. З іншого, відсутність самоорганізації, витрати на організацію робочого місця вдома та відсутність зв'язку «на місці» знижують продуктивність праці.

Ціна на «трудові» сили має забезпечувати достатній рівень доходу, щоб працівники та їхні сім'ї жили гідним життям. Отже, рівень заробітної плати має бути достатнім, щоб відповідати стандарту рівня життя населення та забезпечувати можливість відтворення. В Україні за нинішнього рівня цін на товари та послуги досить низька заробітна плата, що посилює ситуацію невдоволення населення.

Зокрема, за результатами опитування 300 роботодавців сайтом пошуку роботи Jooble, починаючи з березня 2020 року 18,8 % компаній були змушені знизити заробітну плату через карантин; 72,4 % респондентів заявили, що карантин справді не впливав на їхню роботу, тому розмір заробітної плати не коригувався, і 8,8 % компаній навпаки підвищили заробітну плату [2].

При цьому 23,6 % опитаних роботодавців заявили про плани підвищення заробітної плати працівників у 2021 році, а 19,4 % роботодавців вирішили залишити розмір заробітної плати без змін. Багато компаній прийняли стратегічні рішення щодо утримання ключових співробітників. Тільки 1,4 % заявили, що планують знизити заробітну плату, тоді як майже половина опитаних роботодавців (49,5 %) ще не ухвалили рішення. [1].

Аналіз показує, що український ринок праці змінився під впливом пандемії коронавірусу COVID-19. Адже, неможливо точно передбачити, коли ця епідемія закінчиться і які наслідки вона принесе сьогодні, неможливо передбачити та розрахувати справжній масштаб економічних наслідків для ринку праці та економіки загалом.

Список використаних джерел

1. Кулицький С. Ситуація на вітчизняному ринку праці в умовах пандемії. Центр досліджень соціальних комунікацій НБУ в Social Communications Research Center CIA3 НЮБ ФПУ. веб-сайт. URL: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=4942:situatsiya-na-vitchiznyanomu-rinku-pratsi-v-umovakh-pandemiji-2&catid=64&Itemid=376 (дата звернення: 07.11.2021);

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

2. Толуб Н. Схеми українського ринку праці: як 2020-го бізнес заощаджував на співробітниках. Економіка. *веб-сайт*. URL: <https://thepage.ua/ua/economy/shemi-ukrayinskogo-rinku-praci-yak-u-2020-biznes-ekonomiv-na-spivrobitnikah> (дата звернення: 07.11.2021);

3. Державна служба статистики України. *веб-сайт*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 07.11.2021);

4. Зайнятість та безробіття населення в II кварталі 2020 року. Державна служба статистики України. *веб-сайт*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 07.11.2021);

5. Рівень безробіття в Україні. Мінфін. *веб-сайт*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/2020/> (дата звернення: 06.11.2021)

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Матіяш Д. О.,

здобувач вищої освіти ОС «Бакалавр»

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Науковий керівник: Жалдак Г. П., к. е. н., доцент

Ринок праці є найбільш важливий серед інших ринків, які існують в державі. Основу ринку становлять два головних учасники: роботодавці та, відповідно, працівники. Принципова відмінність між ними полягає в їх взаємозв'язку із засобами виробництва. Власником засобів виробництва є роботодавець, а найманими є ті, хто не має знарядь чи предметів праці, але має здатність працювати. Останні пропонують робочу силу (пропозицію), а роботодавці – попит на неї. Тому на ринку праці, як і на інших ринках, існують пропозиція, попит і ціни у вигляді заробітної плати.

На сьогодні в Україні гостро постає питання щодо оплати праці. Наша держава вважається як одна з найбільш бідніших країн Європи, адже рівень заробітної плати досить низький, у порівнянні з доволі високою вартістю життя в Україні. До того ж велика кількість українців мігрує закордон працювати, так як існує певна надмірна експлуатація робочої сили в нашій державі, що не відповідає реальній оплаті праці. Можна помітити також певну нерівність заробітної плати в різних галузях економіки.

Для початку варто розуміти, що таке заробітна плата. Відповідно до Кодексу законів про працю України, заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Безумовно, що на формування заробітної плати впливають також і вищі органи державної влади та профспілки [1].

Важливо зауважити, що існує розмежування заробітної плати на реальну та номінальну. Номінальна заробітна плата являє собою суму грошей, яку отримує працівник за виконану роботу. Реальна заробітна плата – це кількість товарів і послуг, яку можна придбати на номінальну заробітну плату; по суті то є купівельна спроможність номінальної заробітної плати. Реальна зарплата залежить від номінальної зарплати і цін на товари та послуги (тобто, від індексу споживчих цін, або індексу інфляції) [2].

Вплив держави на функціонування ринку праці проявляється в різних аспектах. Але вирішальну роль відіграє мінімальна заробітна плата, встановлена чинним законодавством. Мінімальна заробітна плата – це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці. Мінімальна заробітна плата встановлюється одночасно в місячному та погодинному розмірах. Головною метою цього є захист робітників від неналежного ставлення роботодавця [1].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Як відомо, станом на 2021 рік мінімальна заробітна плата у місячному розмірі становить 6000 гривень та 36,11 гривень у погодинному розмірі [3].

Відповідно до Державної служби статистики України середня заробітна плата за видами економічної діяльності у 2020 році становить 11 600 гривень. Якщо розглядати дані за I-ше півріччя 2021 року, то середня заробітна плата підвищилась, і становить приблизно 13 300 гривень [4].

Важливу роль на ринку праці відіграють також профспілки. Професійна спілка (профспілка) – добровільна неприбуткова громадська організація, галузева спілка, що об'єднує громадян, пов'язаних спільними інтересами за родом їхньої професійної (трудової) діяльності (навчання). Профспілки створюються на основі вільного вибору своїх членів без попереднього дозволу, і всі профспілки користуються рівними правами. Головне завдання профспілки – не допустити зниження заробітної плати нижче рівня, який зазвичай підтримується в різних галузях. Іншими словами, вони хочуть запобігти падінню ціни робочої сили нижче її собівартості [5].

Варто розглянути, яким чином профспілки впливають на рівень заробітної плати. У більшості підприємств існує поділ працівників на тих, хто належить до професійної спілки та, відповідно, хто не належить. Питома вага членів-учасників профспілок у робочій силі називається ступенем юнізації. Бажання працівників стати учасником професійної спілки має обернену залежність від первинних та щомісячних внесків, а також від того, яку частину часу забере участь у профспілці в особи. Тому, якщо так звана «ціна» буде високою, то попит на участь буде низьким, і навпаки [6].

Можна виділити три способи підвищення заробітної плати профспілками. Перший з них полягає у підвищенні попиту на працю, що визначається збільшення продуктивності праці, збільшення попиту на результати праці. Другим способом є скорочення пропозиції на ринку праці, який полягає у боротьбі за тривалість робочого дня, робочого тижня, кваліфікаційному ліцензуванні професій тощо. Третій спосіб – це, безпосередній вплив на підприємців щодо укладання угоди про ставку заробітної плати шляхом об'єднання робітників [7].

Профспілковий рух охоплює всю територію України, всі сфери життя суспільства та галузі економіки. Найбільшим всеукраїнським профспілковим об'єднанням є Федерація профспілок України (ФПУ), в яке входить більше ніж 84% членів профспілок країни.

Утворення професійних спілок в Україні досить проблемне питання, оскільки існують певні протиріччя. Головними протиріччями є наступні. Перше протиріччя пов'язано з тим, що підвищення ставок заробітної плати, може призвести до збільшення частки безробітного населення в Україні. Бувають такі випадки, що для того, щоб збільшити і максимізувати рівень зайнятості населення, профспілки визначають пропозицію праці і цим змушують роботодавця найняти певну кількість працівників. Але дана ситуація матиме негативний ефект, адже при збільшенні кількості працівників, а також членів

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)

спілки, відбувається зменшення заробітної плати. А якщо спілка максимізує рівень заробітної плати, то вона, навпаки, зменшує кількість працівників [6].

Друге протиріччя пов'язано з різницею в рівнях заробітної плати працівників різних галузей, навіть якщо вони виконують однакову роботу, за умови об'єднання їх у профспілки за професійною або галузевою ознакою [6]. Тому такі найбільш поширені проблеми профспілок можуть призвести до зниження рівня довіри у працівників та цим самим – зниження рівня юніозації, що в результаті може стати причиною припинення існування спілки.

Отже, на даному етапі в Україні є досить важливим питання щодо оплати праці робітників. Рівень життя всіх працівників, а також інших осіб, напряму залежить від рівня заробітної плати, оскільки вона, зазвичай, є основним доходом населення. Вплив на заробітну плату чинить не лише держава, встановлюючи рівень мінімальної заробітної плати, а й професійні спілки, які виникають на самих підприємствах. Тому, підвищення заробітної плати працівників є запорукою покращення загального добробуту населення, валового внутрішнього продукту, середньої тривалості життя, зменшення міграції українців тощо.

Список використаних джерел

1. Кодекс законів про працю України: Закон України від 10.12.1971 р. № 322-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08#Text> (дата звернення: 02.11.2021).

2. Індекс реальної заробітної плати. *Мінфін* : веб-сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/index/> (дата звернення: 02.11.2021).

3. Мінфін: У 2024 році передбачається зростання мінімальної заробітної плати до 7665 гривень. *Міністерство фінансів України* : веб-сайт. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/minfin_u_2024_rotsi_minimalna_zarobitna_plata_zroste_do_7665_griven-2991 (дата звернення: 02.11.2021).

4. Оплата праці та соціально-трудова відносина. *Державна служба статистики України* : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 02.11.2021).

5. Професійна спілка. *Вікіпедія* : веб-сайт. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%84%D0%B5%D1%81%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B0_%D1%81%D0%BF%D1%96%D0%B%D0%BA%D0%B0 (дата звернення: 03.11.2021).

6. Профспілки і спілки підприємців у формуванні та використанні трудового потенціалу суспільства. *Студентська бібліотека* : веб-сайт. URL: <https://buklib.net/books/30517/> (дата звернення: 03.11.2021).

7. Вплив держави та профспілок на рівень заробітної плати та зайнятості. *StudFiles* : веб-сайт. URL: <https://studfile.net/preview/8889948/page:19/> (дата звернення: 03.11.2021).

СУТЬ ТА СТРУКТУРА ЕКОНОМІЧНИХ ПОТРЕБ ЛЮДИНИ

Морозова П. І.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Дорошенко А. П., к.е.н., доцент

Потреби ніколи не мають меж, вони постійно зростають та розвиваються разом з людиною. Діяльність людини призводить до наслідків її власних потреб. Задоволення однієї потреби призводить до появи іншої.

Окремі автори вважають, що потреби – це внутрішні спонукальні мотиви діяльності людини. Або бажання споживачів придбати і використати товари і послуги, які приносять їм користь [3].

На нашу думку, потреби – це відчуття нестачі якихось речей, тобто внутрішнє розуміння мати конкретне благо.

Умовно потреби можна поділити на такі групи:

- фізіологічні потреби (як біологічні істоти, тобто вода, земля, сонце);
- соціальні потреби (наше існування в соціумі, потреба в спілкування, потреба в коханні);
- духовні потреби (вони пов'язані з нашим внутрішнім світом, тобто комусь, наприклад, подобається писати музику) [2].

Також потреби можна поділити на такі певні групи:

1. За рівнем необхідності (першочерговості):
 - потреби першої необхідності (їжа, одяг, житло);
 - потреби в предметах розкоші (вілли, діаманти, шуби).
2. За об'єктами:
 - матеріальні потреби (телефон, підручник, ручка);
 - духовні потреби.
3. За суб'єктами:
 - особисті потреби (що потрібно конкретній людині особисто, наприклад це може бути машина чи годинник);
 - потреби фірм (що потребує конкретна фірма, наприклад це може бути сировина чи засоби праці);
 - державні потреби (що потребує держава, наприклад підтримання безпеки та розвитку країни).
4. За формами задоволення:
 - потреби, які задовольняють індивідуально;
 - потреби, які задовольняються колективно (інтернет, телебачення);
5. За роллю у суспільному відтворенні:
 - потреби в предметах споживання;
 - потреби в засобах виробництва (виробничі ресурси, потреба в технологіях, в засобах виробництва) [3].

На сьогодні найбільш поширеною вважається піраміда, яка розроблена психологом із США Абрахамом Маслоу, що відображає різні рівні

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

пріоритетності. Він графічно класифікував потреби в формі піраміди, від базових, до потреб вищого рівня. Основою піраміди є фізіологічні потреби – в продуктах споживання, відпочинку, захисті. Другий рівень – потреби в безпеці, відчуття людини бути захищеною. Наступний рівень – соціальний рівень, який пов'язаний з спілкуванням та підтримкою суспільства. Четвертий рівень – визнання і повага. Останній рівень – самореалізація. Більшість людей дійде до цієї стадії і будуть почувати себе комфортно, але з часом в них виникне потреба зафіксувати цей стан [4].

Безмежність потреб, тобто людина ніколи не перебуває в стані спокою. Кожна нова потреба стимулює появу іншої і ми автоматично будемо рухатися далі та перейдемо до наступної стадії розвитку.

Благо – це об'єкти та засоби, які корисні для задоволення людських потреб.

Виокремлюють такі види благ:

- неуречевлені (водяні ресурси, насолода, здоров'я) та уречевлені (природні ресурси і продукти праці, наприклад: будівлі, їжа, техніка);
- неекономічні (наприклад природні ресурси, які створено без втручання людини) та економічні (це результат економічної діяльності).

Економічний інтерес є наслідком існування потреб, які набувають сталої форми інтересів. Вони також спонукають людей до задоволення їхніх потреб [1].

Таким чином, економічні потреби людини формуються від волі та свідомості. Вони складають ніби «ланцюжок». Якщо людина досягла чогось одного, то в неї виникає потреба в іншому.

Список використаних джерел

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник /За ред. В. Д. Базилевича. 6-те вид., перероб. і доп. Київ: Знання-Прес, 2007. 719 с.
2. Мочерний С. В., Довбенко М. В. Економічна теорія: Підручник. Київ: Видавничий центр «Академія», 2004. 856 с.
3. Основи економічної теорії: підручник / За науковою ред. проф. Федоренка В. Г. 2-ге вид. перероблене і доповнене. Київ: Алерта, 2007. 519 с.
4. Яковенко Р. В. Основи економічної теорії для технічних спеціальностей :конспект лекцій. Кропивницький : КНТУ, 2016. 50 с. : іл.

СУТНІСТЬ ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ ІННОВАЦІЯ

Олексенко Л. В.,

старший науковий співробітник, к.е.н., доцент
ТОВ «Інститут інноваційної біоекономіки»

Як об'єкт наукового дослідження інновація представлена широким спектром розгляду в роботах вітчизняних і зарубіжних авторів. За даними норвезького економіста К. Холта вже до початку 80-х років ХХ століття існувало понад сто визначень інновацій [1, с. 13].

За своєю концептуальністю та змістовною спрямованістю відносно до застосування поняття «інновації» спостерігається досить строката дослідницька палітра.

Спочатку термін «інновація» увійшов до «розмовного поля» ще в ХІІІ столітті і означав «придумування чогось нового, що випереджає свій час» [2, с. 15]. А в ХІХ столітті він зустрічався в різних областях наукового знання. Так, в юриспруденції інновація означає акт заміни існуючого зобов'язання на інше; в етнографії – це перенесення з культури в культуру; в лінгвістиці – зміна граматичних форм при їх перенесенні з одного культурного простору в інший; в природознавстві – для позначення змін, що знаходяться в процесі росту.

Таким чином, вже на початковій стадії проявляється загальне в значенні терміну «інновації»: виникнення нової якості, якої раніше не було, причому способи виникнення різні: це і перенесення вже відомого в нові умови, і поступова зміна, але завжди з'являється щось нове.

Саме поняття «інновація», діючи в певних історичних і соціокультурних умовах, наповнюється новим змістом.

Інноваційний вибух, який визначив потужний імпульс розвитку економіки провідних країн світу, привернув увагу вчених та економістів до теоретичних досліджень інновацій, ступеня їх впливу на різні фактори економічної діяльності.

Як відомо, австрійський економіст Й. Шумпетер вперше ввів в економічну теорію поняття «інновація». У 30-і роки він визначає інновації як будь-які зміни з метою впровадження та використання нових товарів, ринків і форм організації компанії, підкреслюючи при цьому, що інновації є головним джерелом прибутку, «без прибутку немає розвитку, без розвитку немає прибутку» [3, с. 29].

Інновації, стверджував Й. Шумпетер, це категорія підприємницької діяльності в тому сенсі, що існуючі продуктивні сили використовуються для вирішення нових завдань.

Концепція Й. Шумпетера отримала подальший широкий розвиток. Те, що інновації є основним джерелом довгострокового економічного зростання, основою конкурентоспроможності на світових ринках і джерелом вирішення багатьох соціальних проблем, добре відомо економістам протягом багатьох десятиліть.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Однак понятійно-термінологічне поле до цього часу до кінця не опрацьовано. Сам термін «інновація» з'явився в українській мові не так давно.

По суті, дослівний переклад терміну «інновація» ні у кого не викликає сумніву (від латинського «in» – у і «novus» – нове; англійського «innovation» – введення чогось нового), а змістовне застосування і смислова інтерпретація – досить широка.

Потрібний високий професіоналізм при перекладі зарубіжних наукових і навчальних текстів, що містять інформацію з дефініції і термінування економічних (втім, не тільки економічних, а будь-яких) відносно нових для національної (інформаційно, частково відокремленої особливостями мови) фракції ноосфери приймаючої країни, та обов'язкового врахування впливу ефекту кроскультурної термінологічної полісемії. Наводимо «Карту полісемії» терміна «innovation» (рис. 1).



Рис. 1. Карта полісемії прямого (англо-українського) і зворотнього (українсько-англійського) перекладу кореневого терміна парадигми інновації – Innovation [складено автором]

Ще один «професійний» акцент в дефініції інновації зробили вітчизняні фінансисти, визначивши (у властивій їм манері висувати на перше місце в бізнесі фінансово-кредитні та пов'язані з ними відносини) інновацію, як буквально інвестиції в новації, вкладення коштів у розробку нової техніки, технології, наукові дослідження. Лаконічне і милозвучне («інвестиції в новації») визначення жодною мірою не можна назвати невірним, але і повним його назвати не можна, хоча воно і вводить в визначення такий важливий момент інноваційного процесу, як венчурне фінансування.

Якщо розглядати термінологію семантично, з точки зору мови, то в українській мові існує два терміни «новизна» і «нововведення». Термін «нововведення» повністю відповідає англійському «innovation». Але в англійській мові «innovation» означає також «новизна», тому у вітчизняній перекладній та авторській літературі виникає плутанина: поняття «новизна» замінюється на «інновація». Крім того, змішуються поняття «новація», «інноваційний продукт», «інноваційна технологія», «інноваційний процес», НТП і т. д.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Аналіз літератури показує, що з даної проблеми відсутній розроблений категоріальний апарат, а також єдине розуміння «новизни» і «інновації». Ці визначення часто ототожнюються, що на наш погляд невірно, тому виникає необхідність уточнення понятійного апарату. Але мало визначити поняття, потрібно розглянути і взаємозв'язок новизни і інновації.

Список використаних джерел

1. Holt K. Management of Produkt Innovation. Batterford, 1983. 185 p.
2. Карпова Ю. А. Инновации, интеллект, образование. Москва, 1998. 264 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. Москва : Эксмо, 2007. 864 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПОТОКОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Перерва Б. К.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Науковий керівник: Остапенко Т. М., к.е.н, доцент

Джерелом існування, розвитку та підвищення рівня життя людей є виробнича діяльність. Виробнича діяльність орієнтована на попит. У виробництві створюються засоби для задоволення попиту, тобто споживчі товари.

Організація виробництва – це складний процес, який пов'язаний з великою кількістю проблемних питань, що підлягають владнанню. Найважливішими з них є зміцнення та розширення потенціалу первинного рівня підприємства, удосконалення його організаційних структур, організація системи обслуговування виробництва та його матеріально-технічного забезпечення [1].

В основі управління поточним виробництвом лежить технічне обґрунтування та побудоване на цій основі, з урахуванням поточного стану компанії, економічне обґрунтування організації поточної лінії, механічна обробка деталей та виробів або їх потокове складання.

Багато вчених у наукових працях вивчали теоретичні та практичні аспекти організації поточного виробництва. Це такі науковці як Зінченко Н. В., Гевко І. Б., Грачевої К. А., Подвігіна В. І., Захарчин Г. М., Іпатова М. І., Гулевич В. О., Семенова Г. А., Гончарова В. Н., Петрович Й. М., Автономова С. В. та ін. Основними принципами організації поточного виробництва авторами виділяється спеціалізація групи робочих місць, безперервність виробничого процесу та вузька спеціалізація кожного окремого робочого місця і робітника.

Потоковий метод є передовою та найефективнішою формою організації виробничого процесу, що ґрунтується на ритмічному повторенні операцій (основних та допоміжних операцій), що виконуються на спеціалізованих робочих місцях, розташованих уздовж технологічного процесу, де переміщення предметів праці з операції на операцію виконується з мінімальними витратами часу спеціальними транспортними засобами [2].

Найбільш досконалим за своєю чіткістю і повнотою є потоковий метод виробництва, при якому робочий елемент рухається в процесі обробки із заданою швидкістю по заздалегідь визначеному найкоротшому шляху. В поточному виробництві максимально втілені основні принципи раціональної організації виробничого процесу: спеціалізація, прямоточність, паралельність, безперервність, пропорційність і ритмічність. Таким чином досягається висока продуктивність праці та ідеальна якість продукції зі значною економією трудовитрат, матеріальних та енергетичних ресурсів у порівнянні з довгостроковим виробництвом.

Загалом для поточного процесу характерні:

- поділ виробничого процесу на операції;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

- чітка спеціалізація робочих місць на виконанні певних видів операцій;
- пропорційність діяльності на всіх роботах;
- розташування обладнання за ходом технологічного процесу;
- наявність виділеного сумісного транспорту для передачі предметів праці з операції на операцію;
- високий ступінь безперервності виробничого процесу, що досягається за рахунок забезпечення рівності або різноманітності циклу потоку [3].

Головною умовою потокової організації виробництва є стійка концентрація в одній виробничій ланці значних масштабів випуску однорідної або конструктивно і технологічно подібної продукції.

Організація потокового виробництва пов'язана з великою кількістю розрахунків і підготовчих робіт.

Конвеєр – це основна ланка потокового виробництва, що являє собою сукупність робочих місць, що розташовуються в послідовності технологічного процесу.

Основним напрямком підвищення соціально-економічної ефективності потокового виробництва є впровадження напівавтоматичних та автоматичних виробничих ліній, використання роботів та автоматичних маніпуляторів для виконання монотонних операцій.

Збільшення змістовності праці робітників відбувається за рахунок укрупнення операцій; відмови від закріплення одного працівника на одній операції; переміщення персоналу на супутні види діяльності; збагачення досвіду, шляхом виконання основних і наглядових налагоджувальних завдань; самостійний вибір ритму роботи при виконанні різних операцій [4].

Потокові методи організації виробництва значно покращують найважливіші показники діяльності підприємства: підвищують продуктивність і якість продукції, краще використовують обладнання, зменшують кількість виробничих циклів і зменшують навантаження, знижують собівартість продукції, підвищують прибуток і рентабельність, зменшують витрати виробництва [5].

Отже, розвиток нових форм потокового виробництва дозволяє ефективно використовувати його з урахуванням сучасних вимог науково-технічного прогресу.

Список використаних джерел

1. Курочкин А. С. Организация производства: учеб. пособие. Київ: МАУП, 2005. 216 с.
2. Завіновська Г. Т. Економіка праці: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2000. 200 с.
3. Кожекин Г. Я., Сеница А. М. Организация производства: учеб. пособие. Минск: Экоперспектива, 2001. 334 с.
4. Організація потокового виробництва. URL: https://pidru4niki.com/14360106/ekonomika/organizatsiya_potokovogo_virobnitstva.
5. Стивенсон В. Дж. Управление производством: пер. с англ. Москва : Лаборатория базовых знаний: БИНОМ, 2003. 928 с.

ПРОБЛЕМА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Ромаш Д. В.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Дорошенко А.П., к.е.н., доцент

Однією з ключових соціально-економічних проблем в Україні є проблема безробіття. Внаслідок зростання безробіття погіршується соціальний та економічний стан країни, що несе за собою комплекс проблем, а саме: посилення соціальної напруженості, відбувається подвійне навантаження на бюджет держави: скорочення надходження до державної скарбниці у вигляді податків та зростання витрат на виплату допомоги для безробітних, різка диференціація населення на багатих та бідних, зниження рівня життя населення. Ще до кінця ХХ століття країни постсоціалістичного світу офіційно не визнавали цього явища. І лише у 1991 році в Україні, після прийняття Закону «Про зайнятість населення», проблема безробіття була законодавчо визнана[3].

Безробіття, у реальному житті, це явище перевищення пропозиції робітників над попитом на них. Що несе за собою формування групи, так званих безробітних людей. Для того, щоб краще прослідкувати динаміку безробіття в Україні, дослідимо динаміку кількості безробітних за 2010-2020 рр. (за даними [1]).

Згідно зі статистичними даними з 2010 по 2013 роки рівень безробіття в Україні мав спадний характер, а у 2014 році спостерігаємо стрімке його підвищення. У 2015-2019 роках відбувається зниження рівня безробіття з незначними коливаннями. А у 2020 році спостерігається стрімке зростання рівня безробіття. Такі показники дають нам зрозуміти, що в Україні не відстежується чітка тенденція зміни рівня безробіття. Варто зазначити, що статистика враховує не всі групи населення, до неї не відносяться, наприклад, ті, хто перебуває у примусовій відпустці з ініціативи адміністрації. Ці люди не отримують допомогу з боку держави, адже вважаються зайнятими і змушені працювати в тіньових секторах економіки, що безумовно негативно відображається на економіці України. До статистики також не входять, ті, хто не перебувають в обліках на біржах праці; громадяни України, що виїхали за кордон на заробітки; селяни, що отримують лише дрібний сезонний прибуток, але офіційно не вважаються безробітними. Окрім цього, не можна відкидати неправдиву інформацію з боку «безробітних», адже часто майже неможливо відслідкувати тих, хто працює в тіньовому секторі економіки, однак вважається безробітним.

Станом на 16 серпня 2021 року кількість офіційно зареєстрованих безробітних склала 315 тисяч осіб. Це на 179 тисяч осіб або на 36 % менше, ніж на цю дату минулого року [2]. Однак такі показники не є стовідсотковим гарантом підвищення рівня економіки, адже збільшення попиту на робочу силу може бути «сезонним» явищем. Аналізуючи таку статистику та ситуацію, що

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

складається в Україні, варто виокремити чинники, що можуть сприяти зменшенню рівня безробіття в країні, а саме: створення нових підприємств, безпосередньо в сфері послуг; зменшення тиску з боку держави на приватні сектори економіки, що дозволить їх розвиток та залучення більшої кількості працівників.

В Україні існує допомога безробітним з боку держави (надається з восьмого дня після реєстрації громадянина у державній службі зайнятості до вирішення питання про його працевлаштування, загальна тривалість виплати допомоги по безробіттю не може перевищувати 360 календарних днів протягом двох років з дня її призначення[4]). Дана допомога є позитивним соціальним фактором, але ніяк не економічним, адже такі дії лише зменшують бюджет держави. Тож варто спрямовувати діяльність не на витрачання коштів, а на пошуки методів зниження рівня безробіття та можливостей працевлаштування. Це і має бути основним завданням держави та всіх інституцій, що пов'язані з цим. Допомога може бути лише допоміжним засобом, у разі неефективності будь-якого методу по працевлаштуванню. Для вирішення проблеми безробіття доцільно зосередити увагу на таких методах регулювання, які б змогли стабілізувати зростання безробіття та в майбутньому максимально знизити його рівень: зниження податків для підприємств, де працює велика частка населення, стимулювання середнього підприємства, відкритий шлях для молоді та допомога їм з боку держави для втілення нових проектів, які можуть стати майбутнім місцем роботи сотні спеціалістів; важливим аспектом є підтримка сільського господарства, адже враховуючи потенційні можливості нашої країни в аграрній промисловості, ми можемо забезпечити роботою низку аграрних спеціалістів та людей з професійно-технічною освітою.

Звичайно, над проблемою безробіття в Україні в першу чергу має працювати держава, однак кожен з нас теж може вплинути на ці показники та відповідати за своє працевлаштування. Перш за все це вибір актуальної професії для молоді, адже зараз велику частку безробітних становлять саме випускники вищих навчальних закладів. Важливо не лише обирати актуальну професію, а й намагатись проаналізувати попит на цю професію в майбутньому. Однак важливе розуміння всієї ситуації й потенційними роботодавцями, що часто вимагають досвід роботи у молодих спеціалістів. Старше покоління може пройти навчання на іншу спеціальність, наприклад заочно, що значно підвищить їх шанси працевлаштуватись. Необхідно займатись просвітницькою діяльністю, наприклад, проводити зустрічі з людьми, що мають успіх у професійній сфері, власному бізнесі та можуть дати корисні поради для населення.

Отже, безробіття – це складне соціально-економічне явище, що становить загрозу для суспільства. Це явище потребує детального аналізу та впровадження змін. Важливо зосередити увагу на прихованому безробіттю, що займає велику частину в загальному безробітті України. Внаслідок знищення явища безробіття, неодмінно зросте соціально-економічний рівень будь-якої країни.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/gr/ean/ean_u/arh_brnpr_rik_u.htm (дата звернення 20.10.2021)
2. Державний центр зайнятості. URL: <https://www.dcz.gov.ua/novyna/kilkist-bezrobotnyh-v-ukrayini-zmenshyas-na-36> (дата звернення 20.10.2021)
3. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07. 2012 р. № 5067-VI. *Офіційний вісник України*. 2013. №24. С. 243.
4. Про затвердження Порядку надання допомоги по безробіттю, у тому числі одноразової її виплати для організації безробітним підприємницької діяльності: наказ Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України від 06.04.2020 р. №624. *Офіційний вісник України*. 2020. № 537/34820.

ШЛЯХИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

Пікуль С. В.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Дорошенко А. П., к.е.н., доцент

Одним із важливих завдань сучасного світу є пошук шляхів розв'язання глобальних проблем. Це питання є, було, і буде актуальним, бо з плином часу людство розвивається і з цим розвитком виникають все нові і нові проблеми. Відсутність уваги суспільства до них може в майбутньому призвести до зниження чисельності населення, погіршення умов життя, спаду економічного розвитку. Глобальні проблеми, які виникли внаслідок глобалізації світогосподарських зав'язків, мають всезагальний масштаб та планетарний характер. Вони стосуються важливих аспектів всього населення Землі або значної групи держав, впливають на економічні, природні та суспільні процеси. Тому для їх вирішення не достатньо дій однієї чи двох країн. До цього процесу рішуче має долучитися все суспільство, адже він є складним і не може підлягати ігноруванню [2].

Не можна точно сказати, яка із проблем є головною або яка потребує негайного вирішення. Наприклад, з розбудовою великих міст у вісімнадцятому столітті з'являється проблема урбанізації та зменшення кількості незабудованих земельних ділянок. А в двадцятому столітті з появою ядерної зброї з'явилася необхідність запобігання ядерної війни, яку вважають однією з основних і у наш час [2]. Глобальні проблеми за своїм змістом та вирішенням можна поділити на три групи: взаємодія природи і суспільства (перша), суспільні взаємовідносини (друга), розвиток людини (третя). Саме питання мирного співіснування можна віднести до другої групи.

З появою зброї масового ураження, якою досі володіють Росія, Великобританія, США, Китай, з'явилася загроза початку ядерної війни, яка несе загрозу не лише суспільству, а й екології планети. Людство весь час боролось за кращі умови життя, більшу територію, багатства Землі. Мирні шляхи, не завжди приводили до бажаного позитивного результату, тому відбувається початок виробництва зброї, а згодом – збільшення фінансування військової галузі державами, впровадження нових нищівних технологій. Для вирішення проблеми миру слід здійснити демілітаризацію щодо всіх країн світу. Тобто провести роззброєння та ліквідувати всі військові галузі виробництва. До того ж, такий захід буде сприяти розподілу частки грошових та матеріальних ресурсів із цієї галузі на ті, які цього потребують [2].

До цієї групи також можна віднести проблему подолання економічної відсталості малорозвинених країн світу. Її зміст не лише в економічному, а й в соціальному зuboжінні. Варто додати, що в таких державах чітко можна простежити і інші проблеми, наприклад, демографічні, миру, продовольства, бідності, охорони здоров'я. За даними ООН лише за хвилину в країнах, що

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

розвиваються, через відсутність належного медичного обслуговування помирає 25 дітей. І ці ж діти не мають змоги отримати шкільну освіту [4]. Шлях до вирішення цієї проблеми нелегкий. З кожним роком багаті країни стають все багатшими, а бідні – біднішими. Людство повинно навчитись мінімізувати контраст між рівнем розвитку держав. Таким країнам як Афганістан, Бангладеш, Ангола, Непал та багатьом іншим слід надавати допомогу (це можуть зробити держави з передовою економікою) у вигляді інтелектуальних, матеріальних, технічних ресурсів. Вони мають збільшувати виробництво продукції на експорт для збільшення доходів, здійснювати заходи задля розвитку в науковій і технічній сферах, створювати належні умови для працівників, реформувати освітню та медичну галузі [3].

Глобальні проблеми першої групи: забезпечення людства природними ресурсами та їх раціональне використання, збереження навколишнього середовища. Звісно, сировина для виробництва благ не є невичерпною. Земля та всі її ресурси, як фактор виробництва, є майже невідтворюваним та обмеженим. Отже, постає питання про збереження природної сировини. Шляхом до зменшення використання природних ресурсів є підвищення ціни на них, їх економія або раціональне використання. Для збереження паливних багатств нашої планети можна використовувати альтернативні джерела енергії: сонячну, вітрову, енергію припливів і відпливів. Збільшувати кількість вугілля в енергетичному та тепловиробництві, бо його більше, ніж нафти та газу, які більш необхідні в хімічній галузі [3]. Деревина є і паливом, і сировиною для виробництва, тому з кожним роком площі вирубаних лісів все збільшуються. За одну хвилину на планеті знищують 20 гектарів лісу, а щорічно на Землі вирубується близько 14 мільйонів гектарів. Вирішенням цієї проблеми є заборона на вирубування лісів, сприяння раціонального лісокористування та насаджування молодих дерев. Доцільною у вирішенні екологічної проблеми стала б розробка відповідними органами законів про охорону живої та неживої природи, переробку відходів, їх належну утилізацію і т. д. [2,3].

Ще одна з проблем першої групи – економічна криза. Економічна криза – це стан напружених відносин між докільцями і суспільством, для яких характерна невідповідність між виробничим розвитком суспільства та екологічними можливостями біосфери. До неї можна включити питання забруднення повітря, води та вище зазначеного вирубування лісів. Вона виникає через надмірне втручання людини в природу з метою посилення влади над нею без урахування можливих негативних наслідків. Внаслідок цієї кризи Україна щорічно втрачає 15 % валового національного продукту[2].

До третьої групи можна віднести проблеми життя людини в нових умовах, які забезпечує науково-технічний прогрес, подолання епідемій та важких захворювань, боротьби зі злочинністю, культурно-морального розвитку[1]. У 2019 році світові довелося зіткнутись з масштабною епідемією коронавірусної хвороби. В минулому при спалахах чуми та холери чисельність населення зменшувалась і сучасність не є виключенням. Для збереження

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

людства уряди країн встановлюють необхідні обмеження та вимоги до громадян своєї держави, спрямовують велику кількість ресурсів на медичне обслуговування та обладнання. Для розвитку людини потрібна високоякісна освіта, тож країни мають належно фінансувати цю галузь. Наприклад, у 2021 році Україна виділила на освіту із Державного бюджету 139,5 млрд грн. Кращий рівень освіти сприятиме підвищенню кількості кваліфікованих працівників на світовому ринку праці, освіченість сприятиме розвитку науково-технічного прогресу.

У світі існує ще багато проблем, які потребують уваги суспільства. Але простої уваги недостатньо, потрібно діяти. І діяти не в межах однієї країни чи певного регіону, а в рамках цілого світу. Головною умовою для вирішення глобальних проблем – є розгляд їх у цілісності, адже вони в деякій мірі залежать одна від одної. Варто враховувати, що для кожної країни сприйняття тої чи іншої проблеми відбувається через призму національних інтересів, економічного становища, політичних поглядів[1]. При активізації міжнародного співробітництва в області боротьби з глобальними проблемами слід дійти компромісу щодо шляхів вирішення цього питання, об'єднати зусилля та ресурси.

Список використаних джерел

1. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. Київ : Знання-Пресс, 2007. 719 с. URL : https://vpu7.com.ua/documents/e-library/economy/ekonomichna_teoriia_bazyl_evych.pdf.
2. Основи економічної теорії: Підручник / За науковою ред. проф. Федоренка В. Г. 2-ге вид. Київ : Алерта, 2007. 519 с.
3. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка / [З. Ватаманюк, С. Панчишин, В. Буняк та ін.]; за ред. З. Ватаманюка і С. Панчишина. – Київ : Альтернативи, 2005. 608 с. URL : <https://buklib.net/books/22035/>.
4. Глобальні проблеми людства URL : <http://www.geograf.com.ua/human/school-course/401-globalni-problemi-lyudstva>.

**ПРОБЛЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА
І СПОЖИВАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ**

Смагіна А. С.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Науковий керівник: Жалдак Г. П., к.е.н, доцент

Суспільні блага – це блага, що виробляються державою і споживаються всіма членами суспільства, якщо вони можуть принести суспільству значну користь. Як тільки суспільні блага стануть доступними для однієї людини, вони принесуть позитивні зовнішні наслідки для всіх.

Виділяють такі суспільні блага як: «чисті» і «недосконалі». «Чисті» блага характеризується невинятковістю, тобто неможливо виключити нікого з використання цього блага, і він не є конкурентоспроможним, а це означає, що неможливо перешкодити людям споживати це благо. Прикладами таких «чистих» суспільних благ є дороги, світлофори, бібліотеки, міські парки. До них також відносять фундаментальні наукові дослідження. Вони генерують нові знання для всього людства, тому видатки на отримання наукової інформації також повинні оплачуватись державою. Але нові технології, науково-технічні винаходи, які можна запатентувати, не належать до «чистих» суспільних благ.[1]

Однак більшість суспільних благ слід вважати «недосконалими», що пов'язано з впливом двох наборів факторів:

1) використання обмежень, які можуть бути пов'язані з географічним розташуванням (наприклад, близькості пожежного депо до потенційних користувачів його послуг) або необхідністю придбання додаткових особистих речей (наприклад, можливість використання автомагістралі залежить від наявності автомобілів);

2) конкуренція споживання не відбувається до досягнення ліміту потужності, тому що в майбутньому, зі збільшенням кількості споживачів, «якість» продукту буде знижуватися (наприклад, якщо кількість учнів у класі перевищуватиме певну кількість, і кожен учень буде «споживати», але класна якість значно впаде).

Також є такий різновид суспільних благ як суспільні ресурси. Але їх основною проблемою полягає у тому, що окремі індивіди занадто інтенсивно використовують доступні їм ресурси, що веде до їх виснаження. [2]

Зокрема, держава відповідає за забезпечення громадян суспільними благами, як правило, це «чисті» блага. Країна може самостійно виробляти суспільні блага або визначати необхідну кількість товарів і передати свої виробничі замовлення приватним підприємцям. Однак, окрім виробництва суспільних благ, існують також використання та збереження благ, оскільки

блага, що не належать до приватної власності, стикаються з так званою «суспільною трагедією».

Існує така ситуація, яка отримала назву «проблема безбілетника». В економіці, коли люди, які користуються ресурсами, товарами та послугами, не платять за них, виникне проблема «проблема безбілетника», що призведе до зменшення кількості цих ресурсів, а всі інші змушені платити за них більше. Якщо кількість людей-безбілетників продовжить збільшуватися, може статися повне припинення товарного виробництва. Коли визначення прав власності буде чітким, а нагляд слабким, проблем із квитками не буде. [3]

Крива попиту на чисті суспільні блага така ж, як і крива попиту на чисті приватні товари, зі спадним нахилом. Однак перша крива відрізняється від другої. По-перше, ціна не є змінною на вертикальній осі, оскільки неможливо призначити ціну кожній одиниці, оскільки її споживання не є виключним. По-друге, у випадку суто особистих товарів люди будуть коригувати попит відповідно до смаку та економічних умов. Для суто суспільних благ це неможливо, оскільки одиниці такого блага призначається ціна. Усі споживачі повинні споживати весь запас цього товару.

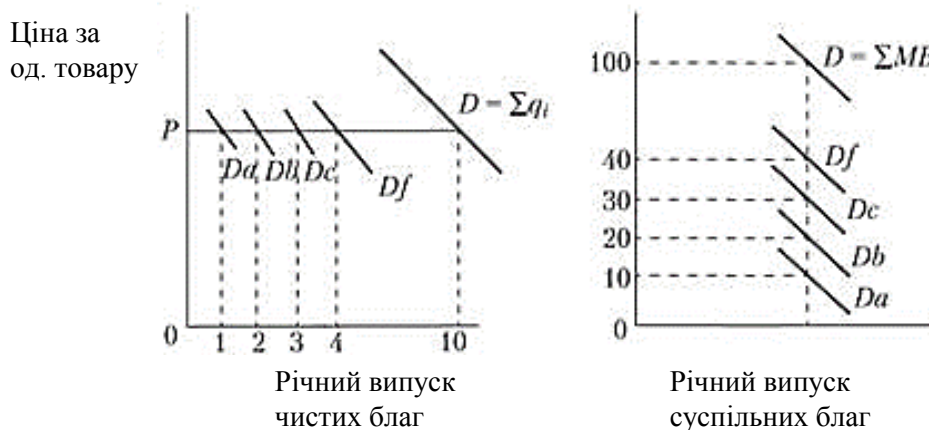


Рис. 1. Формування попиту на суспільне благо. Побудовано за даними [4].

Аналіз витрат і вигод, пов'язаних з виробництвом суспільних благ, ускладнюється тим, що залучення додаткових ресурсів для конкретних проектів країни приносить додаткове задоволення попиту громадян на суспільні блага, але в той же час зменшує ресурси, що використовуються для виробництва товарів індивідуального споживання, що вважається втратами для громадян. З огляду на це, можна визначити, якою мірою має бути розширений національний план суспільних благ. Якщо прибутки від додаткового виробництва суспільних благ перевищують втрати від скорочення виробництва споживчих благ, план слід виконувати, і навпаки.

Список використаних джерел

1. Косік А. Ф., Гронтковська Г. Е. Мікроекономіка: 2-ге видання, перероблене та доповнене. Навч. пос. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 438 с. URL: http://cul.com.ua/preview/Mikroekon_Posib-Grondkovska.pdf.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

2. Криховець-Хом'як Л. Я., Длугопольский О. В., Вірковська А. А. Економіка (профільний рівень) : підручник для 11 класу закладів загальної середньої освіти. Тернопіль : Астон, 2019. 296 с. URL: <https://uahistory.co/pidruchniki/krihovec-economy-11-class-2019-profile-level/29.php>.

3. У чому полягає проблема безбілетника, шляхи її вирішення. URL: <https://ukr.agromassidayu.com/v-chem-zaklyuchaetsya-problema-bezbiletnika-puti-ee-resheniya-page-388726>.

4. Экономическая теория : учебник для бакалавров / под общ. ред. В. Ф. Максимовой. Москва : Издательство Юрайт, 2014. 580 с. URL: https://stud.com.ua/53207/politekonomiya/suspilni_bлага.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПОТОКОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Сотула В. В.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Науковий керівник: Остапенко Т. М., к.е.н., доцент

З ростом предметної форми спеціалізації цехів машинобудівних підприємств з'являється потреба у формуванні потокового виробництва. Потокове виробництво є найбільш ефективною, а також прогресивною формою організації виробничих процесів, що опирається на повторюваність, а саме ритмічність погоджених у часі основних та допоміжних операцій. Перелічені операції виконуються на спеціально оснащених робочих місцях, що розташовані послідовно за технологічним процесом. Це надає перевагу у реалізації принципи прямоочності, спеціалізації, безперервності, паралельності, ритмічності.

Потокова лінія – виробнича дільниця, оснащена сукупністю машин і механізмів, призначених для виготовлення певної продукції та встановлених згідно з послідовністю операцій технологічного процесу, що виконуються із заданим ритмом [1, 2] (рис. 1).

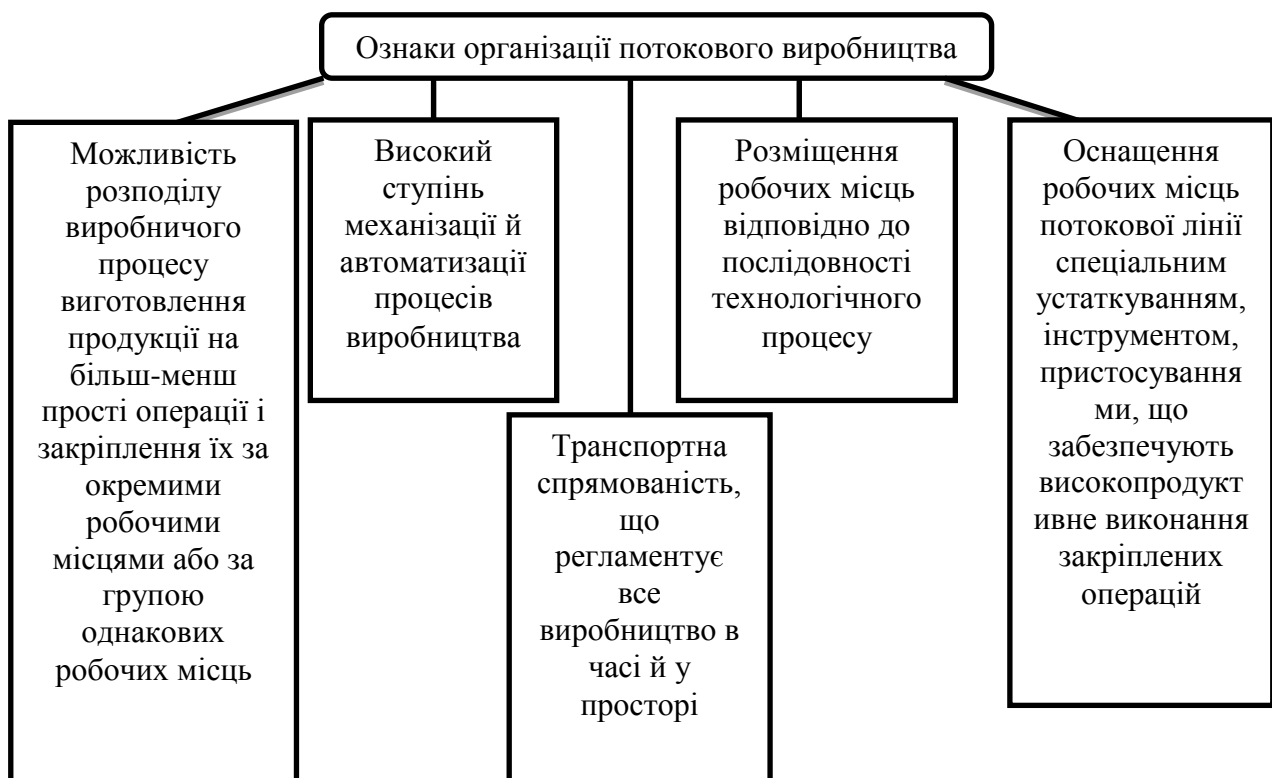


Рис. 1. Ознаки організації потокового виробництва*

*Складено автором на основі [4]

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Передумовами/факторами щодо переходу на потокові методи виробництва є (рис 2):

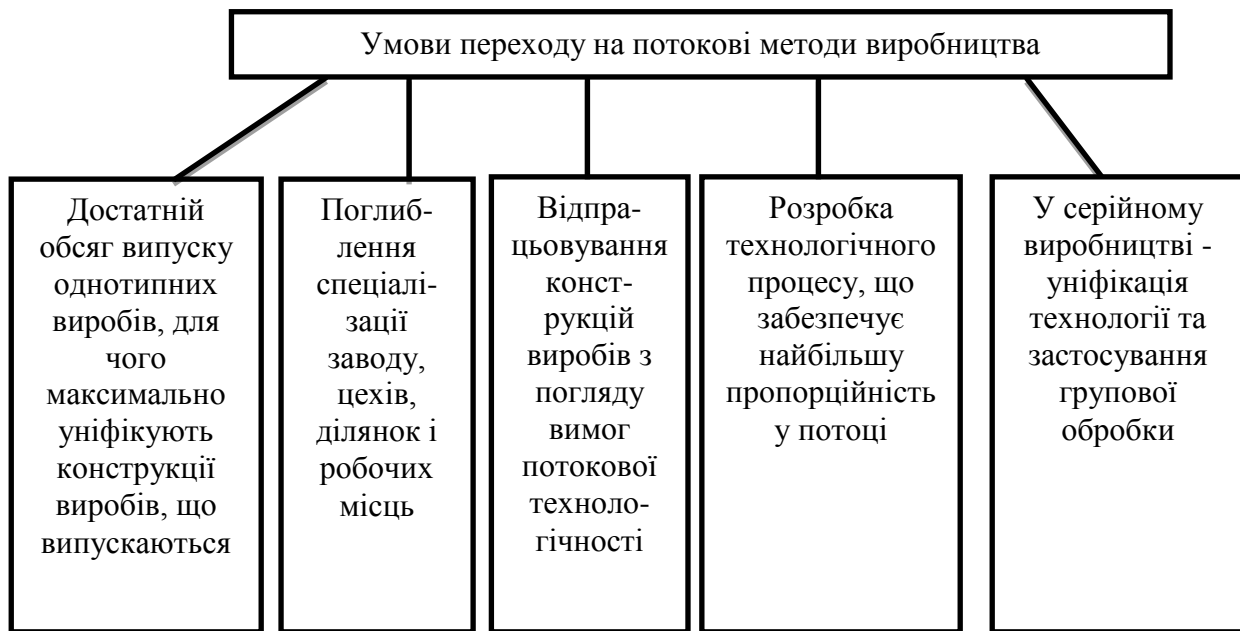


Рис. 2. Умови переходу на потокові методи виробництва*

*Складено автором на основі [3]

Виходячи з цього можна сказати, що для ефективного потокового виробництва потрібне спеціалізоване обладнання та технологічне устаткування. Повторюваність процесів відіграє велику роль, оскільки завдяки збільшенню продуктивності праці підвищуються загальні обсяги випуску продукції. Зменшення ціни, за рахунок здешевлення собівартості являється наслідком запровадження потокового виробництва. Також ефективність потокового виробництва зумовлена зменшенням браку на підприємствах та підвищенням якості випущеної продукції.

Список використаних джерел

1. Подвігіна В. І., Гуревич В. О. Організація виробничого процесу в часі та просторі. Потокове виробництво: навч. пос.. К.: ЦНЛ, 2007. 136 с.
2. Петрович Й. М., Захарчин Г. М. Організація виробництва: Підручник. Львів: Магнолія 2006 2008. 400 с.
3. Гриньова В. М. Організація потокового й автоматизованого виробництв. Організація виробництва. URL: <https://ukrtextbook.com/organizaciya-virobnictva-grinova-v-m/organizaciya-virobnictva-grinova-v-m-tema-14-organizaciya-potokovogo-j-avtomatizovanogo-virobnictv.html>.
- 4 Організація потокового та автоматичного виробництва. URL: <https://sanin.nkpk.org.ua/images/docs/Planirovanie/Konspektlekcii/Tema14Organizacijapotokovogotaavtomatichnogovirobnictva.pdf>.

ОСНОВНІ ПРИЧИНИ ПОШИРЕННЯ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ В ДОСЛІДЖЕННІ ПОЛІТИЧНИХ ЯВИЩ І ПРОЦЕСІВ

Тютюнник Ю. М.,

професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень, к.е.н., доцент
Полтавський державний аграрний університет

Попит на системні дослідження у різних сферах суспільного життя призвів до виокремлення системного аналізу як наукового методу. У політологічних дослідженнях саме системний аналіз може дати максимальне розуміння наслідків прийняття певного політичного рішення та стати основою для розробки рекомендацій щодо оптимального вибору ще на стадії його прийняття. Активізація застосування системного аналізу для дослідження політичних явищ і процесів зумовлена цілою низкою причин. Їх варто розглядати з погляду двох аспектів [1, с. 43]:

- використання системного аналізу у практичній роботі з системами;
- роль системного аналізу у прийнятті політичних рішень.

У першому випадку суттєва перевага цього методу полягає у тому, що він дозволяє підвищувати ефективність функціонування систем, а також за його допомогою можна прогнозувати сценарії їх майбутнього розвитку; у другому – важливо те, що системний аналіз, на відміну від багатьох інших методів, дає змогу враховувати потенційний вплив політичних рішень на всі сфери суспільного життя, при цьому дозволяючи апробувати їх перед ухваленням без проведення фактичних експериментів на реальних політичних системах.

Ще до формалізації системного аналізу як окремого методу людина постійно мала справу з різноманітними системами, досліджуючи їх, створюючи нові та вдосконалюючи існуючі. Цілі втручання у функціонування систем могли бути різними, однак найчастіше зусилля були спрямовані на те, щоб підвищити їх ефективність.

Ефективність – це досягнення максимальної продуктивності за мінімальних витрат ресурсів [2, с. 63]. Системний аналіз дозволяє підвищити ефективність тієї чи іншої системи через визначення її головної мети та зосередження зусиль із вдосконалення тих елементів чи процесів системи, що сприяють досягненню цієї мети. Більше того, системний аналіз дає змогу не просто визначати шляхи вдосконалення системи, а й прогнозувати її майбутній розвиток із врахуванням усіх факторів, що впливають або впливатимуть на неї. Спроможність за допомогою цього методу здійснювати ефективне прогнозування майбутнього сценарію розвитку тієї чи іншої системи дуже важлива в сучасних умовах.

Традиційно аналіз того чи іншого політичного рішення здійснюється, як правило, пост фактум: дослідники вивчають наслідки політичної програми після певного етапу її втілення або навіть після остаточного завершення. Хоча це може бути дешевшим, простішим та до певної міри ефективним, доречніше здійснювати оцінку до, під час та після виконання рішення. Так можна

попередити небажані чи неочікувані наслідки [1, с. 45].

Важливість прогностичного потенціалу системного аналізу зумовлена тим, що функціонування політичних систем доволі часто залежить від випадкових факторів, які може бути важко передбачити за допомогою математичних інструментів. Навіть якщо вірогідність настання певної події в політичному житті суспільства усього 5 %, це не означає, що вона не трапиться, а тому варто одразу розробити варіанти реакції на неї. Тобто, потрібно передбачити, як керувати системою, щоб забезпечити її перебування у належному стані без створення критичних ситуацій, а у випадку їх настання – адекватно відредагувати.

Таким чином, переваги системного аналізу в практичній роботі з системами полягають у тому, що за його допомогою можна підвищувати ефективність її діяльності та прогнозувати майбутній розвиток. Саме системний аналіз дає змогу врахувати усі чинники, що впливають на розвиток системи, специфіку її оточення та взаємозв'язків системи з ним, характерні особливості окремих підсистем та елементів тощо.

Серед найбільших труднощів прийняття політичного рішення – це те, що соціальні системи, особливо політичні, характеризуються значною мірою відкритості, тому зміни, спричинені цим рішенням, можуть незворотно вплинути на стан будь-якої їх підсистем чи навіть елементу.

Суттєва перевага використання системного аналізу у процесах прийняття рішень полягає у тому, що він дозволяє врахувати усі суттєві для вирішення даної проблеми фактори. При вірному його проведенні політичні явища та процеси розглядатимуться не лише з поведінкової точки зору, а дійсно цілісно. Системний аналіз передбачає, що політичні рішення не можна просто «розробляти», вони повинні враховувати специфіку проблеми, її історію, різноманітні аспекти тощо. Тобто, ставлячи питання «що спричиняє проблему?», системний аналітик не просто шукає можливі її корені та пропонує шляхи вирішення, а розглядає дану ситуацію в контексті усієї політичної системи, виявляючи не лише причини проблеми, а й ті фактори, які зумовили появу цих причин, таким чином запобігаючи її повторному виникненню у майбутньому [1, с. 47].

Політичні проблеми завжди стосуються різних сфер життя суспільства і при їх вирішенні слід виходити з цього. Поширена помилка при ухваленні політичних рішень полягає в обмеженні аналізу, що передує цьому, виключно однією сферою. Але ефективність таких рішень може бути низькою через прагнення уникнути співпраці з іншими інституціями, особисті суперечності, конкуренцію різних відомств тощо.

Політичні рішення не лише впливають на всі сфери суспільного життя, а й здійснюють незворотній вплив на політичну систему. Це викликає потребу в особливій виваженості політичних рішень, яка не може забезпечуватися достатньою мірою при застосуванні традиційних підходів. Якщо подіяти на систему, вона відреагує певними чином і навіть при припиненні цього впливу ніколи не повернеться у попередній стан.

Відтак, системний аналіз дозволяє уникати тих впливів, які

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

призводитимуть до занепаду систем. Врахування усіх можливих факторів та наслідків робить політичні рішення більш аргументованими та раціональними. Системний аналіз дає змогу апробувати варіанти політичних рішень без проведення фактичних експериментів на реальних політичних системах.

Загалом, системний аналіз потенційно може стати (та поступово стає, особливо в державах Західної Європи та США) одним із головних методів політології, оскільки він дозволяє отримати більш обґрунтоване та комплексне розуміння проблеми і обрати оптимальне рішення.

Українські соціальні науки, в тому числі і політологія, поки не використовують повною мірою усі ті переваги, які може запропонувати застосування системного аналізу. Наразі виокремлюють кілька напрямів практичного застосування системного аналізу для дослідження політичних явищ і процесів в Україні [1, с. 70, 73-74]:

1. Епізодичне використання системного аналізу для дослідження найбільш нагальних та актуальних проблем політичного життя України та світу. Сюди відносяться дослідження науковців, для яких психологія не виступає головним центром наукових інтересів: фахівців з кібернетики, математичного аналізу, філософії, психології, соціології та інших наук. Використовуючи методологію системного аналізу, вони можуть аналізувати ті чи інші цікаві явища та процеси політичного життя, не будучи при цьому політологами та володіючи лише базовими знаннями з політичних наук.

2. Використання системного аналізу в рамках вивчення політичної ситуації з метою розробки рекомендацій для конкретних політичних рішень. Системний аналіз як головний принцип планування і функціонування діяльності державних органів та установ сприяє підвищенню ефективності державної служби. Це вимагає перегляду головних принципів діяльності державної служби та радикальної зміни підходу – від вирішення проблем згідно їх появи до стратегічного планування з урахуванням як довгострокових перспектив, так і короткострокових планів і пріоритетів – що неможливо здійснити без застосування системного аналізу.

3. Використання системного аналізу власне в рамках політології. У пострадянській традиції вивчення політичних явищ та процесів досі переважає так званий «спрощений» системний аналіз, який полягає у частковому застосуванні цього методу, неповному дотриманні його принципів та алгоритмів. Найчастіше використовується не системний аналіз як окремий метод, а системний підхід як певна парадигма, яка передбачає розгляд того чи іншого об'єкта як системи.

Загалом використання системного аналізу для дослідження української політики може сприяти підвищенню якості прийняття політичних рішень, забезпечити обґрунтованість та раціональність дій, мінімізувати помилки.

Список використаних джерел

1. Неліпа Д. Системний аналіз в політології : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2021. 304 с.

2. Churchman C. W. The Systems Approach. New York : Dell Pub Co, 1968. 254 p.

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ГЛОБАЛЬНА СУСПІЛЬНА ПРОБЛЕМА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Хромець Н. Б.,

викладач економічних дисциплін

Відокремлений структурний підрозділ

«Рівненський економіко-технологічний фаховий коледж»

Національного університету водного господарства та природокористування

В сучасних складних умовах карантину та пандемії, постійних змін суспільства, поглиблення інтеграції та свободи пересування осіб, важливим є завдання виявлення та усвідомлення наслідків глобальної міграції української спільноти. Постійний відтік працездатного населення країни не лише поглиблює проблеми соціально-економічного розвитку та є причиною втрати духовно-інтелектуального потенціалу держави, але й чинить соціальне напруження в суспільстві.

Глобально загострилась проблема посилення відтоку трудових ресурсів та нагальність вирішення її на загальнодержавному рівні. Дослідження сучасних тенденцій міграційних потоків, причин та наслідків втрати трудових ресурсів країни є все більш актуальним.

Проблеми трудової міграції розглядаються вітчизняними науковцями в різних аспектах, а саме як дослідження, аналіз й можливість зміни процесу: К. Вірць, Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Слободян, А. Коваленко, Г. Сотник, А. Гессен та ін. [1].

Серед зарубіжних науковців у сфері міжнародної міграції робочої сили й захисту прав мігрантів відомі праці: А. Гьозде Їльдіз, П. Шефера, С. Небехай, В. Арроча, С. Бендера. Оскільки певні аспекти міграції робочої сили відображені у працях зазначених учених, як і певні проблеми, однозначно міграція українців ще достатньою мірою не вивчена й потребує практичних заходів та інструментів вирішення [2].

Аналіз останніх публікацій свідчить, що скасування віз 17 травня 2017 р. Європарламентом підштовхнуло українців до мобільності і пошуку кращого життя в інших країнах. Режим «безвізу» Україна отримала за умови, що буде чітко встановлено інструмент регулювання цього процесу та застосовано індикатори міграційних порушень [7]. За даними вітчизняних засобів масової інформації Європейська комісія відстежує цей процес, за результатами якого, кількість нелегальних мігрантів поки що не перевищила допустимі норми, але проблема є у іншому аспекті – велика кількість відмов українцям під час перетину кордону (50%) фіксується через відсутність чіткої мети поїздки та потрібних документів (запрошення, міжнародного сертифікату про щеплення, потрібної суми готівки, чек бронювання готелю і т.п.) [8].

Український Інститут демографії та соціальних досліджень оцінює кількість заробітчан 2021р. які працюють на постійній основі близько – 3,2 мільйона. За даними соціологічної групи «Рейтинг» у 2019 р. думали мігрувати

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

38 % українців віком 18-39 років. Було досліджено, що дані офіційної статистики фактично не відбивають реальних масштабів міграції українців [11]!

Згідно даних Міністерства соціальної політики за 2020 р. із загальної кількості за кордоном 92 % склали чоловіки. До виїзду за кордон 40 % трудових мігрантів з України працювали у сфері транспорту, сільському господарстві, поштовій та кур'єрській сфері, у переробній промисловості (12 %) та на будівництві (11 %) [12]. За даними ООН у 2020 році у світі було 6,8 мільйона мігрантів з України. Основні країни «імпорту» працівників-мігрантів – Польща (41,8 % станом на 2019 р.), Росія (14,3 %), Німеччина (16,1 %), Італія (10,2 %), Чехія (12,5 %) на які припадає близько 80 % загальних потоків короткострокових та довгострокових трудових мігрантів [15]. За дослідженнями соціологічної групи «Рейтинг», яка опитала 1200 респондентів у всіх куточках країни протягом вересня 2019 р. більшість українців не хоче переїжджати жити в іншу країну і готові залишитися вдома, а ті, що планують покинути Батьківщину мають на меті задоволення мінімальних потреб власної родини [16]. Отже, на даний момент загрозою для української економіки є відтік професіональних кадрів, в основному від'їжджають кадри з професійно-технічною освітою – 41,2 %; повною загальною середньою освітою – 38,2 %; повною вищою освітою – 18,4 %. У галузях України які динамічно розвиваються (де відкрито найбільшу кількість вакансій і де довго їх не можна «закрити» кадрами), відчувається дефіцит співробітників [13].

За статистикою Рівненського центру зайнятості щодалі збільшується диспропорція між попитом і пропозицією на ринку праці, вже катастрофічно не вистачає кваліфікованих робітників – електриків, газозварювальників, столярів, сантехніків, технічних службовців «табл..1» [17].

Таблиця 1

Барометр професій 2020 р. січень [17]

Професії, які відсутні на ринку праці регіону	Професії, які присутні на підприємствах регіону, але в незначних кількостях	Професії за якими є можливість працевлаштуватись в регіоні	Професії актуальні на ринку праці регіону
Диригент	Технік	Водій - експедитор	Бренд -менеджер
Туризмознавець	Комерційний агент	Тракторист-машиніст сільськогосподарського (лісогосподарського) виробництва	Водій автотранспортних засобів
Виноградар	Маляр	Бухгалтер	Швачка
Кіномеханік	Комірник	Слюсар-ремонтник	Інженер
Мікробіолог	Економіст	Бармен	Електрозварювальник
Електрик судновий	Оператор поштового зв'язку	Касир торговельного залу	Кондуктор громадського транспорту
Політолог	Кравець	Верстатник деревообробних верстатів	Електромонтер з ремонту та обслуговування електроустаткування

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Професії, які відсутні на ринку праці регіону	Професії, які присутні на підприємствах регіону, але в незначних кількостях	Професії за якими є можливість працевлаштуватись в регіоні	Професії актуальні на ринку праці регіону
Лінгвіст	Архітектор	Столяр	Офіціант
Музикознавець	Юристконсульт	Токар	Парамедик
Матрос	Кондитер	Перукар	Сестра медична

Згідно досліджених джерел було виявлено, що основні фактори які спонукають мігрувати населення з України це:

- відсутність належних умов працевлаштування та низька оплата праці;
- високі стандарти життя;
- динамічне зростання цін на житло, медичні послуги, комунальні, товари;
- напружена політична ситуація в країні, відсутність почуття безпеки та захисту;
- зростання корупції та злочинності;
- погіршення стану екології, непередбачуваність техногенних аварій.

Важливий і морально-психологічний аспект, так як з одного боку розпадаються сім'ї, з іншого заробітчани працюючи на благо інших країн, втрачають своє здоров'я та морально виснажуються [8], [9], [10].

З огляду на світові процеси міграція – це нормальне явище для країн, але останні міграційні процеси в Україні поглиблюють кризову ситуацію у політичному, соціально-економічному та моральному аспекті. Отже, трудова міграція перешкоджає росту темпів виробництва, розвитку малого і середнього бізнесу, прискорює темпи зростання цін та загрожує загальнонаціональній безпеці [3].

Таким чином, спрямування державної політики у міграційній сфері слід поступово зміщувати у бік здійснення запобіжних заходів гальмування стихійної зовнішньої міграції українців та здійснювати по-перше контроль за умовами працевлаштування, опікування якістю робочої сили та по-друге стимулювати молодь достатнім рівнем зарплат [4].

Державотворцям необхідно забезпечити й закріпити прогресивні зрушення у соціальній, економічній та правовій політиці України.

Список використаних джерел

1. Вишнеvsька О. А. Сучасна міжнародна трудова міграція та державна міграційна політика. *Статистика України*. 2008. № 2. С. 87-91.
2. Державна статистична звітність «Звіт про чисельність та склад громадян України, які тимчасово працюють за кордоном за 2018 рік». URL: ukrstat.gov.ua.
3. Прибиткова І. Сучасні міграційні процеси: теоретико-методологічні аспекти дослідження. *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. Київ, 2009. № 1. С. 161-172.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

4. Романюк М. Міграції населення України. *Економіка України*. 2009. № 9. С. 38-44.
5. Зернецька О. В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини. Київ : Освіта, 2006. 352 с.
6. Пуригіна О. Г., Сардак С. Е. Міжнародна міграція: навч. посіб. Київ : ВЦ «Академія», 2007. 125 с.
7. Міністерство фінансів України. *веб-сайт*. URL: www.minfin.gov.ua.
8. Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. *веб-сайт*. URL: www.kmu.gov.ua.
9. Міністерство соціальної політики України. *веб-сайт*. URL: www.mlsp.kiev.ua.
10. Офіційний портал Верховної Ради України. *веб-сайт*. URL: www.rada.gov.ua.
11. Державна служба статистики України. *веб-сайт*. URL: www.ukrstat.gov.ua.
12. Безвіз для українців: наслідки та виклики. URL: http://galinfo.com.ua/articles/bezviz_dlya_ukraintsiv__naslidky_ta_vyklyky_261904.htm 31.
13. Мочерний С. В., Довбенко М. В. Економічна теорія: підручник. Київ : Видавничий центр «Академія», 2004. 856 с .URL: http://pidruchniki.com/ekonomika/mizhnarodna_migratsiya_robochoyi_sili_migratsiyna_politika.
14. Національний інститут стратегічний досліджень. *веб-сайт*. URL: <http://old.niss.gov.ua/monitor/januar2019/11.htm>.
15. Народна освіта. *веб-сайт*. URL: <http://narodna-osvita.com.ua/3469--49-migracyi-naselennya.html>.
16. Соціологічна група «Рейтинг». *веб-сайт*. URL: <http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fb/etme/2011/11-68/page11.html>.
17. Барометр професій. Рівненський центр зайнятості. *веб-сайт*. URL: <http://rov.dkz.gov.ua>.

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ: ЙОГО ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ ВИКОРИСТАННЯ

Чернуш А. С.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Кононенко Ж.А., к.е.н., доцент

Сучасний світ та бізнес важко уявити без використання сучасних технологій. Можливості та популярність штучного інтелекту з кожним роком зростає у всіх галузях і незалежно від потреб організації чи підприємства. Вже багато хто не може уявити собі, як виживали до появи машинного навчання та автоматизації, що стали затребуваними у бізнес-процесах.

Штучний інтелект може аналізувати велику кількість інформації та робити певні висновки, наприклад, звітність. Та у реальності існують не лише переваги, а й недоліки та ризики, що виникають в бізнесі та у суспільстві в цілому. Тому слід детальніше розглянути всю картину і визначити їх плюси та мінуси.

Штучний інтелект – це наукові знання, програми і технології, що використовуються для отримання інформації, приймати рішення на основі висновків. Ключовою характеристикою є:

- вміння навчатися;
- накопичувати і застосовувати знання.

Завдяки впровадженню штучного інтелекту бізнес може значно збільшити прибутки та основні показники. Він допомагає обробляти дані та вдосконалює свої підходи. Штучний інтелект розвивається за двома напрямками:

- семіотичний: мова, вираження емоцій та мислення;
- біологічний: нейронні мережі за біологічним принципом.

Застосування штучного інтелекту можливе не лише в Інтернеті. Сьогодні неможливо уявити повсякденне життя та виробничий сектор без використання електроніки здатної до навчання та запам'ятовування програм. Розглянемо сфери застосування штучного інтелекту (табл.1).

Отже, завдяки цій таблиці ми можемо бачити, що штучний інтелект дійсно полегшує та допомагає у роботі суспільству та підприємствам. Та слід переглянути всі небезпеки та ризики які можуть бути.

Одним з недоліків вважається повільне і нерівномірне розповсюдження та адаптація технологій. Багато хто говорить про штучний інтелект, блокчейн, цифрову трансформацію та ін. Та лише одиниці це використовують, якщо говорити про Україну. Ще однією загрозою є роботизація, котра зможе замінити людей в деяких професіях. Бо вони вже зараз можуть готувати бургери, сортувати багаж тощо.

Також слід не забувати про кібератаки від яких не застраховані технології, адже відомо багато випадків про проникнення хакерів в систему, викрадення грошей, управлінням сайтів та інше.

Сфера застосування штучного інтелекту

Сфера застосування	Як застосовується
Сільське господарство	Наприклад, безпілотний трактор, який тестували в 2016, обладнаний процесом навігації. Допоможе, при зборі врожаю і роботі з гербіцидами.
Сфера безпеки	Наприклад, у Лондоні камери фіксують злочинні акти і формують документацію в прокуратуру.
Дім і побут	Наприклад, «Розумні будинки», котрі можуть регулювати температуру та вчасно запускати роботу техніки.
Сфера фінансів	Наприклад, нейронні мережі автоматизують їх роботу, виявити шахрайські операції та вести звітність.
Освіта	Наприклад, допомагає перевіряти тестові завдання, також вдосконалюють методику передачі даних.
Управління персоналом	Наприклад, машинне навчання впроваджене в проведення співбесід, підбір кандидатів за критеріями, контроль роботи співробітників для запобігання шахрайських дій.
Маркетинг	Наприклад, завдяки нейронним мережам, маркетологи швидше збирають і аналізують дані, а також більш дієві інструменти для зростання продажів товарів і послуг

Складено за даними джерела [1]

Отже, можемо сказати, що штучний інтелект є невід’ємною частиною суспільства та в бізнес-процесах. Його переваги є дуже суттєвими, вони допоможуть скоротити час роботи, підвищити продуктивність та зекономити гроші, впровадивши нові технології.

Переваги штучного інтелекту:

- точність;
- не потрібен сон і перерви;
- здатний швидко аналізувати велику кількість інформації;
- можна застосовувати там, де людям бути небезпечно.

Також має широкий аспект використання в різних сферах як повсякденному житті, так і виробничому секторі. Та потрібно пам’ятати про ризики які тягне за собою штучний інтелект. Такі як, скорочення робочих місць, нерівномірне користування та кібератаки.

Однак, штучний інтелект може допомогти у вирішенні соціальних потреб та багатьох інших, тому користь від інноваційних технологій має переважити ті недоліки і ймовірні ризики, що були наведенні вище.

Список використаних джерел

1. Аствелл Софт. Штучний інтелект. URL: <https://astwellsoft.com/uk/blog/ai.html>
2. Краковецкий О. Про загрози і ризики розвитку штучного інтелекту. 2018 рік. URL: <http://surl.li/astfu>.
3. Як діє штучний інтелект і перспективи його використання. Смайл-Експо. URL: <http://surl.li/astga>.

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМИ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ

Шаповалова А. М.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Науковий керівник: Остапенко Т. М., к.е.н., доцент

Нормування праці є складною і обов'язковою частиною системи управління усіх підприємств світу. На практиці, результативна діяльність підприємства можлива лише за наявності високого ступеня організації системи нормування праці.

Система нормування праці, яка використовується в країнах-лідерах сучасної економіки світу, такі як США, Японія, Канада та інші, характеризується високою якістю та тісно пов'язана з багатьма ланками діяльності підприємства: фінансово-економічною, виробничою, технічною, соціальною, а також організаційною. Характерною ознакою нормування та організації праці є проведення робіт із проєктування і нормування трудових процесів в сполученні з проєктуванням технологічних процесів та устаткування. Цьому позитивно сприяє наявність методологічної та матеріально-технічної бази, введення сучасних видів електронно-обчислювальної техніки та створення автоматизованих систем нормування праці [1].

Головними цілями нормування праці завжди є вдосконалення організації виробництва і праці. Наприклад, покращення умов виробництва продукції і зменшення загальних витрат на випуск продукції, що, у результаті, підвищить продуктивність праці і буде сприяти збільшенню обсягів виробництва і зростанню доходів найманих працівників та підприємства [2].

Норма праці – це те, з чого починається і на чому базується все виробництво на підприємстві. Можна стверджувати, що за допомогою нормування праці знаходять показник трудомісткості виробничої програми, визначають необхідну чисельність найманих працівників на підприємстві, розраховують економічну ефективність науково-технічних та організаційних нововведень.

Станом на сьогодні в багатьох підприємствах України відсутні удосконалені нормативи стосовно праці. Із-за фактично відсутньої практики, ігнорування з боку підприємств рекомендацій науковців та нормативно-методичної бази та неправильного аналізу робочого дня – якість сучасних норм є дуже низькою та недосконалою. В результаті, розрахунки норм праці не враховують усі фактори на конкретному робочому місці. У кращому разі розглядають економічні й технічні фактори, наприклад: необхідність скорочення витрат на найманих робітників, скорочення штату персоналу, технічна документація та інструкції при освоєнні нового обладнання.

Існує два головних методи нормування праці:

1. Досвідно-статистичний метод. Даний метод активно застосовують середньомасштабні підприємства і організації, які поєднують два види функцій [3]: торговельну та виробничу. Базою цього методу є звітні дані про фактичний

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

випуск продукції за відповідний проміжок часу у минулому. Вартість виробленої продукції ділиться на кількість людино-днів або людино-годин. Тому, норма виробітку демонструє продуктивність праці за певний період розрахунку.

2. Аналітичний метод. Завдяки цьому методу можна побачити техніко-економічні показники діяльності об'єкта господарювання. Базою методу є хронометраж або фотографія робочого часу.

Завданнями такої складної системи, як нормування праці, вважаються наступні: встановлення норми часу на виготовлення одиниці продукції; організувати найбільш розумний порядок використання машин і інструментів на підприємстві та розроблення доцільної системи процесу виробництва на підприємстві; аналіз виконання норм праці; проведення заходів, щодо перегляду нормування праці; введення результативного часу праці для найманого робітника [4].

Для вдосконалення системи нормування праці можна провести наступні заходи: переглянути й вдосконалити норми при здійсненні організаційно-технічних заходів на робочих місцях; сформуванню єдиної системи нормування праці, в основі якої будуть норми, що охоплюють весь комплекс технологічних процесів; підвищити не тільки технічну, а й економічну і фізіологічну обґрунтованість норм; забезпечити рівномірну та оптимальну напруженість для усіх робітників підприємства; підвищити кваліфікацію фахівців підприємства; покращити якість нормування на основі науково-технічних рекомендацій.

Нормування праці – найважливіший елемент у плануванні діяльності підприємства, виробництва, організації господарського розрахунку. Воно являє собою інструмент обліку, аналізу і планування трудовитрат, має вплив на витрати та прибуток, є базою для визначення стандартів часу для виконання різних типів виробничих процесів і використовується для оптимізації планування робочого часу.

Для успішного керування будь-яким підприємством, необхідне чітке розуміння планових і фактичних витрат праці і матеріально-грошових витрат на одиницю продукції. Усі ці дані можна отримати завдяки правильній організації системи нормування праці на підприємстві.

Обґрунтованість норми сприяє правильному визначенню розміру заробітної плати, матеріальної зацікавленості працівників, здійсненню оплати праці за кількістю та якістю виготовленої продукції.

Список використаних джерел

1. Крайній В. О. Вдосконалення системи нормування праці в сучасних умовах. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Вип. 1. С. 92-95.
2. Позднякова С. В., Донцова В. Г. Особливості застосування методів нормування праці. URL: <http://vuzlib.com.ua/articles/book/28642>
3. Житченко В. О. Значення нормування праці в сучасних умовах. *Управління розвитком*. 2014. № 2. С. 26-27.
4. Багрова І.В. Нормування праці: навч. посібн. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. 212 с.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Секція 2.

Актуальні питання розвитку теорії та практики бухгалтерського обліку й аудиту



**ПОРЯДОК ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ
СЛУЖБОВИХ ВІДРЯДЖЕНЬ ЗА КОРДОН**

Бережна Д. Ю., Швед К. Ю.,

здобувачі вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Тютюнник С.В., к.е.н., доцент

Діяльність суб'єктів господарювання в сучасних ринкових умовах досить часто не обмежується територіальними масштабами їх місцезнаходження, виникає потреба у налагодженні міжнародних зв'язків, пошуку іноземних контрагентів, стажуванні працівників за кордоном. У зв'язку з цим виникає потреба у направленні працівників у службові відрядження за кордон.

Службовим відрядженням вважається поїздка працівника за розпорядженням керівника органу державної влади, підприємства, установи та організації, що повністю або частково утримується за рахунок бюджетних коштів, на певний строк до іншого населеного пункту для виконання службового доручення поза місцем його постійної роботи (за наявності документів, що підтверджують зв'язок службового відрядження з основною діяльністю підприємства) [1].

Оформлення відрядження працівника відбувається згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності або іншими нормативно-правовими актами Міністерства фінансів України з питань бухгалтерського обліку. Документами, що підтверджують зв'язок такого відрядження з основною діяльністю підприємства, є, зокрема: запрошення сторони, що приймає і діяльність якої збігається з діяльністю підприємства, що направляє у відрядження; укладений договір чи контракт; інші документи, які встановлюють або засвідчують бажання встановити цивільно-правові відносини; документи, що засвідчують участь відрядженої особи в переговорах, конференціях або симпозіумах, інших заходах, які проводяться за тематикою, що збігається з діяльністю підприємства, яке відряджає працівника [2].

Відрядження за кордон здійснюється відповідно до наказу (розпорядження) керівника підприємства після затвердження технічного завдання, в якому визначаються мета виїзду, завдання та очікувані результати відрядження, строк, умови перебування за кордоном (у разі поїздки за запрошенням подається його копія з перекладом), і кошторису витрат. Строк відрядження визначається керівником, але не може перевищувати 60 календарних днів, за винятком випадків, передбачених постановою Кабінету Міністрів України від 02.02.2011 р. № 98 [3].

Підприємство, що відряджає працівника у відрядження за кордон, забезпечує його грошовими коштами для здійснення поточних витрат під час службового відрядження (авансом) в національній валюті держави, до якої відряджається працівник, або у вільно конвертованій валюті.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Якщо при видачі авансу загальна сума в іноземній валюті має дробову частину, можливе застосування арифметичного правила округлення до повної одиниці [4].

Аванс на відрядження повинен покривати добові витрати, витрати на проїзд, проживання та інші витрати та може підтверджуватися кошторисом. Видати аванс можна: у національній валюті (гривні) – для покриття витрат під час проїзду й проживання на території України; в іноземній валюті – для здійснення необхідних витрат за кордоном.

Аванс відрядженому працівнику можна видавати:

- готівковими грошовими коштами;
- у безготівковій формі шляхом перерахування на відповідний рахунок для використання із застосуванням платіжних карток.

За час перебування у відрядженні працівнику відшкодовуються витрати:

- на проїзд (включаючи попереднє замовлення квитків, користування постільними речами в потягах, оплату аеропортних зборів, перевезення багажу) як до місця відрядження і назад, так і за місцем відрядження;

- на оплату рахунків за проживання в готелях (мотелях) або найм інших жилих приміщень, а також включених до таких рахунків витрат на харчування або побутові послуги (прання, чистка, лагодження та прасування одягу, білизни, взуття), за користування холодильником, телевізором (крім каналів, за які встановлена окрема плата), кондиціонером;

- на оплату телефонних рахунків;

- на оформлення закордонних паспортів, дозволів на в'їзд (віз), на комісійні (у разі обміну валютних коштів), обов'язкове страхування, інші документально оформлені витрати, пов'язані з правилами в'їзду і перебування в місці відрядження, включаючи будь-які збори і податки, що підлягають сплаті у зв'язку зі здійсненням таких витрат.

Перелічені витрати можуть бути відшкодовані лише за наявності документів (в оригіналі), що підтверджують вартість цих витрат, у вигляді рахунків готелів (мотелів) або інших суб'єктів, які надають послуги з розміщення і проживання відрядженого працівника, а також у вигляді транспортних квитків або рахунків (багажних квитанцій), страхових полісів тощо.

Після повернення з відрядження працівник зобов'язаний до закінчення третього банківського дня, наступного за днем прибуття до місця постійної роботи, подати звіт про використання коштів, наданих на відрядження.

Протягом трьох банківських днів керівник підприємства (у разі відсутності – його заступник) зобов'язаний прийняти рішення щодо затвердження цього звіту [5].

Залишок коштів понад суму, використану згідно зі звітом про витрату коштів, виданих на відрядження або під звіт, підлягає поверненню працівником у касу або на відповідний рахунок підприємства, установи та організації, що видали їх (у разі відрядження за кордон – у грошових одиницях, у яких було видано аванс), у встановленому законодавством порядку.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

За перевищення встановлених строків використання виданої під звіт готівки, а також за видачу готівкових коштів під звіт без повної звітності щодо раніше виданих коштів, згідно з абзацом 5 ст.1 Указу № 436, встановлено штраф у розмірі 25 % виданих під звіт сум.

Разом зі звітом про використання коштів, наданих на відрядження, подаються документи (в оригіналі), які підтверджують вартість оплачених витрат, з указівкою форми їх оплати (готівкою, чеком, платіжною картою, за безготівковим перерахунком). У разі відрядження до країн, з якими встановлено повний прикордонний митний контроль, до звіту також додаються засвідчені відділом кадрів або головним бухгалтером ксерокопії сторінок закордонного паспорта або документа, що його замінює, з прізвищем відрядженого працівника, відмітками про перетин кордону та візою країни відрядження (у разі відрядження до країн, з якими встановлено візовий режим).

Якщо для остаточного розрахунку за відрядження необхідно виплатити додаткові кошти, то виплата здійснюється в національній валюті України за офіційним обмінним курсом гривні до іноземних валют, установленим НБУ на день погашення заборгованості, але не пізніше третього банківського дня після затвердження керівником звіту про використання коштів, наданих на відрядження.

У разі відсутності підтвердних документів про обмін валюти, у якій видано аванс, на національну валюту країни перебування у відрядженні, перерахунок витрат здійснюється виходячи з курсу, розрахованого за офіційним обмінним валютним курсом, установленим НБУ на день затвердження звіту про використання коштів, наданих на відрядження.

Дозвіл (погодження) керівника підприємства на відшкодування витрат понад установлені норми оформляється в письмовому вигляді у довільній формі.

Таким чином, розрахунки з підзвітними особами щодо службових відряджень за кордон є важливою ланкою у системі бухгалтерського обліку і діяльності підприємств.

Список використаних джерел

1. Службове відрядження: видача коштів на витрати. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/9511> (дата звернення: 1.11.2021).
2. Звільнення від сплати туристичного збору під час відрядження. URL: <http://dp.sfs.gov.ua/media-ark/local-news/print-258771.html> (дата звернення: 1.11.2021).
3. Ткаченко О. Готуємося до закордонного відрядження. URL: https://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ009542 (дата звернення: 1.11.2021).
4. Звітуємо про закордонне відрядження: вид валюти. URL: <http://tr.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-271585.html> (дата звернення: 1.11.2021).
5. Інструкція про службові відрядження в межах України та за кордон, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 13.03.1998 р. № 59. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0218-98#Text> (дата звернення: 1.11.2021).

**ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ
РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Бутовська Л. С.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Песцова-Світалка О.С., к.е.н., доцент

Ринкові відносини вимагають перегляду системи бухгалтерського обліку і аудиту, одним із центральних елементів яких є облік та аудит доходів, витрат і фінансових результатів. Основною метою підприємства в умовах ринку стає одержання максимального прибутку при мінімальних витратах з паралельним підвищенням якості обслуговування споживачів [1].

Проблеми обліку фінансових результатів ґрунтовно досліджувалися у працях вітчизняних науковців, зокрема Ф. Ф. Бутинця, Ю. Ю. Мороз, Т. І. Тесленко, Н. В. Конькової, Л. А. Суліменко, А. В. Киян та інших.

Тесленко Т. І., Конькова Н. В. зазначають, що ефективність діяльності підприємства виражається власне у його фінансових результатах. Сам же фінансовий результат є економічним підсумком господарювання у грошовій формі. Для його визначення у бухгалтерському обліку зіставляють доходи та витрати в розрізі видів діяльності [4].

Одним з фінансових результатів є прибуток підприємства. Прибуток – кінцевий фінансовий результат господарської діяльності підприємства. Однак фінансовим результатом може виступати не тільки прибуток, але і збиток, що виник, наприклад, через надмірно високі витрати або недоотримання доходів від реалізації товарів у зв'язку зі зменшенням обсягу поставок товарів, зниженням купівельного попиту.

Тобто отримання прибутку дозволяє говорити про ефективність організації та здійснення господарської діяльності. Однак маса прибутку ще не дозволяє в достатній мірі оцінити, наскільки ефективно здійснюється діяльність підприємства. Для такої оцінки є відносні показники рентабельності як відношення отриманого прибутку до авансованих і витрачених на виробництво продукції засобів.

Визначення фінансових результатів господарської діяльності підприємства залежить від методології їх формування і обліку. Існуючі недоліки в методології обліку складових доходів і витрат призводять до того, що реальна сума прибутку чи збитку підприємства фактично не знаходить свого відображення ні в фінансовій, ні в податковій звітності.

Основна причина цього – в нормативних різночитаннях актів різних державних органів: нормативні документи, що регулюють фінансовий облік (емітує Міністерство фінансів України), а інструктивні матеріали з організації податкового обліку – Державна податкова адміністрація України [3].

Згідно сучасних методик фінансового і податкового обліку у різних формах звітності фінансовий результат може відрізнятися. Наприклад, за даними

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

«Звіту про фінансові результати» (форма № 2) підприємство є збитковим, а за «Декларацією про прибуток підприємства» воно має прибуток, з якого необхідно сплатити податок, хоча інколи для цього відсутні належні реальні кошти. Після впровадження у дію податкового кодексу, науковці і практики працюють над максимальним зближенням методології цих двох видів обліку.

Фінансові результати повинні концентрувати в собі увагу менеджерів у процесі реалізації функцій управління. Це основа управлінського підходу до трактування фінансових результатів. Домінуючим же призначенням управлінського обліку фінансових результатів можна вважати забезпечення аналітичних потреб менеджменту в інформації для досягнення цільових орієнтирів управління.

Внаслідок визначення фінансового результату формується підхід до прийняття відповідних тактичних і стратегічних управлінських рішень, чи коригування вже прийнятих, які були скеровані на підвищення результативності господарювання.

Наступний напрям теорії обліку фінансових результатів стосується виокремлення їх видів. На перший погляд існує лише виключно два види фінансових результатів – прибуток і збиток. Однак науковий доробок з цього питання є значно ширшим і узагальнення наукових праць дозволяє сформулювати наступну класифікацію (рис.1).



Рис. 1. Класифікація фінансових результатів [4]

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Основними об'єктами удосконалення обліку фінансових результатів є наступні рахунки: 79 «Фінансові результати», 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», 73 «Інші фінансові доходи» та 71 «Інший операційний дохід».

Більшість науковців пропонують для рахунку 79 збільшити кількість субрахунків або змінити назви вже існуючих. Цими засобами пропонується усунення основного недоліку формування фінансового результату згідно Плану рахунків: поєднання на першому субрахунку операційної і іншої операційної діяльності, в на другому – відповідно інвестиційної та фінансової.

Щодо рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», дослідники пропонують застосування субрахунків для обліку в різних видах діяльності як прибутків так і збитків.

Додатковим науковим напрямом удосконалення обліку фінансових результатів є використання елементів управлінського обліку, а саме генерація на підприємствах центрів відповідальності, застосування елементів контролінгу та побудова раціональної політики управління прибутком.

Отже, ефективність діяльності підприємства характеризується фінансовими результатами діяльності підприємства. Для визначення фінансового результату в системі бухгалтерського обліку відбувається послідовне зіставлення доходів і витрат, які класифікуються за видами діяльності. Необхідно організувати систему обліку і звітності так, щоб інформація про прибуток, джерела його формування і напрями використання була доступною для прийняття раціональних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Андросова О. Ф., Губарь А. О. Особливості методики і організації обліку фінансових результатів. *Ефективна економіка*. 2016. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=515/>
2. Мороз Ю. Ю. Облік фінансових результатів діяльності підприємства. *Вісник ЖДТУ*. 2013. № 2 (64). С. 135-141.
3. Суліменко Л. А., Киян А. В. Інформаційне забезпечення управління фінансовими результатами підприємств. *Наукові горизонти*. № 5. 2018. С. 52-59.
4. Тесленко Т. І., Конькова Н. В. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення. *Бізнес Інформ*. 2013. № 4. С. 356-360. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_4_68.

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Донцов І. В.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Тютюнник С.В., к.е.н., доцент

Здійснюючи оперативне управління діяльністю банку головною підставою для прийняття рішень виступає облікова інформація. На ній базується планування короткострокового і довгострокового розвитку банківської установи. Кожен банк самостійно визначає організаційні та методичні аспекти формування облікової інформації шляхом формування та реалізації власної облікової політики. Таким чином, облікова політика прямо впливає на якість облікової інформації, а отже й на якісні характеристики управлінських рішень, що приймаються на її основі. Тому головною передумовою ефективного управління діяльністю банківської установи є грамотно сформоване Положення про облікову політику та розуміння управлінським персоналом важливості, завдань та функцій даного документа.

Згідно ст. 68 Закону України «Про банки і банківську діяльність», внутрішня облікова політика комерційного банку розробляється на підставі правил, встановлених Національним банком України відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [2]. Положенням про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банках України облікова політика визначається як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються банком для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності.[3]

Головною процедурою формування облікової політики банку є розроблення Положення про облікову політику. Такий процес передбачає розробку і систематизацію основних складових облікової політики відповідно до затверджених нормативно-правових документів і методологічних рекомендацій, з врахуванням специфічних особливостей банківської установи, та визначення структури Положення з урахуванням головних аспектів облікової політики.

Науковці виділяють різні аспекти облікової політики комерційних банків. Г. І. Спьяк виділяє організаційний, методологічний і технічний аспекти [1], у той час як М.О Юнацький знаходить теоретичну, методичну та організаційну складові [4], а О. А. Андренко і О. С. Мордовцев вважають, що Положення про облікову політику визначається організаційним, методологічним і конструктивним аспектами [1].

На думку автора достатнім є виділення лише організаційного і методологічного аспектів облікової політики.

До організаційного аспекту доцільно віднести:

– організаційну структуру служби бухгалтерського обліку;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

- розподіл обов'язків і повноважень відповідальних осіб при проведенні облікових операцій;
- форми обліку;
- систему обробки інформації й документообігу;
- розроблення інструкцій, внутрішніх стандартів та положень;
- розробку і затвердження робочого плану бухгалтерських рахунків;
- розробку первинних документів, бланків і звітів для внутрішнього використання;
- розробку порядку проведення інвентаризації фінансових і майнових активів.

Методичним аспектом є:

- принципи та правила отримання облікової інформації;
- правила оцінки;
- ведення рахунків;
- складання регістрів обліку та форм звітності;
- проведення інвентаризації майна та зобов'язань.

При формуванні Положення про облікову політику мають враховуватися зовнішні та внутрішні особливості діяльності банківських установ. Серед зовнішніх впливовими є: законодавство країни, політичні, соціально-економічні умови та зовнішні обмеження, глобалізаційні процеси, рівень інфляції. До внутрішніх можна віднести форму власності та організаційно-правова форму установи, обсяги діяльності, систему оподаткування, чисельність працівників, систему матеріального стимулювання, рівень кваліфікації бухгалтерських кадрів, технологію обробки облікової інформації, методи калькулювання собівартості послуг тощо.

Як відомо, облікова політика формується і затверджується керівником установи банку на кожен календарний рік. За змістом складові елементи облікової політики повинні містити опис її основних положень з урахування низки чинників функціонування установи банку в поточному періоді.

Зміни облікової політики у банківських установах здійснюються за умов, визначених законодавством:

- вимоги Положень Національного банку України, законодавства України та/або міжнародний стандартів бухгалтерського обліку;
- покращення якості фінансової звітності.

Отже, оптимізація структури Положення про облікову політику банківської установи, шляхом виокремлення її аспектів, дасть змогу установі банку розкрити усі ключові аспекти облікової політики в одному документі та чітко розмежувати права і обов'язки окремих учасників облікового процесу. При цьому необхідно в процесі формування облікової політики банку враховувати вплив низки зовнішніх та внутрішніх чинників, зокрема, стану і тенденцій розвитку вітчизняного та світового фінансових ринків.

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)

Список використаних джерел

1. Андренко О. А., Мордовцев О. С. Механізм формування облікової політики банків. *Комунальне господарство міст*. Обліково-аналітичне забезпечення та аудиторський супровід функціонування суб'єктів господарювання. 2017. Випуск №138. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/147455366.pdf> (дата звернення: 05.11.2021).
2. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. №2121-III. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/ed20210805#Text> (дата звернення: 05.11.2021).
3. Положення про організацію бухгалтерського обліку, бухгалтерського контролю під час здійснення операційної діяльності в банках України: Постанова Правління НБУ від 04.07.2018 р. № 75 Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0075500-18#Text> (дата звернення: 05.11.2021).
4. Юнацький М.О. Формування облікової політики банківської установи. *Економіка і суспільство*. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. Випуск №10. 2017. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/145.pdf (дата звернення: 05.11.2021).

РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ ІНТЕГРАЛЬНОГО ОБЛІКУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Корчагіна В. Г.,

доцент кафедри управління та адміністрування, к.е.н.

Новокаховський гуманітарний інститут

ЗВО «Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Сучасні ринкові умови вимагають від керівництва підприємств швидкого реагування на зміни умов зовнішнього та, як наслідок, і внутрішнього середовища їх діяльності, забезпечуючи стабільне функціонування та подальший розвиток. Раціональна система управління забезпечує збереження фінансової рівноваги, стабільне отримання прибутку, рентабельності, пошук і вибір стратегічних напрямів діяльності підприємства для його конкурентного існування протягом тривалого часу, забезпечення стійкості та економічної безпеки функціонування. Багатовекторність завдань поточної та стратегічної роботи економічних суб'єктів визначає важливість інформаційного забезпечення процесу управління, зокрема в частині обліково-аналітичної складової.

Облікова інформація для цілей управління повинна формуватися відповідно до принципу доцільності – призначення обліку полягає у систематизації даних про факти господарського життя відповідно до потреб менеджерів. Дотримання даного принципу визначається інформаційними потребами учасників ділових відносин як користувачів облікової інформації. В той же час сучасний розвиток ділових зв'язків вимагає розширення інформаційної бази щодо діяльності в частині як фінансових показників, так і нефінансових, що відображають якісні параметри діяльності підприємств.

Важливість бухгалтерського обліку в системі економічної безпеки ринкових суб'єктів реалізується через виконання ним наступних завдань:

- забезпечення збереження майна власника через систему обліку та контролю прав і відповідальності виконавців,
- формування інформації про діяльність підприємства, його майновий стан для управління (як основа для прийняття доцільних і дієвих рішень щодо розпорядження майном, капіталом і зобов'язаннями),
- визначення фінансових результатів діяльності для встановлення рівня ефективності діяльності та прийняття рішень щодо напрямків подальшого розвитку підприємства [1, с. 265].

Сучасна система управління розширює межі бухгалтерського обліку в напрямку багатомірності. Реформування облікової системи та поява нових концепцій обліку викликана зміною інформаційних властивостей управління. Тому взаємозв'язок системи управління суб'єктами господарювання та системи бухгалтерського обліку стає однією з властивостей функціонування облікової системи, зовнішньою характеристикою системи обліку, яка значною мірою впливає на її властивості та внутрішні характеристики.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Важливою концепцією розвитку облікової системи є формування інтегрованого обліку, враховуючи багатовекторність запитів різних користувачів облікової інформації.

Інтеграція облікової системи передбачає об'єднання в єдиному обліковому процесі планування і обліку ресурсів, активів, технологій, факторів виробництва, інформації, збутових мереж та інше. Нині не існує чітких теоретичних уявлень про інтеграцію та єдиного її визначення. Інтегрована облікова система передбачає таке об'єднання, в результаті створення якого утворюється система нового економічного рівня. Процес інтеграції проявляється у встановленні різного роду зв'язків між елементами, у перерозподілі елементів системи завдань і зміні функцій елементів, що об'єднуються (інтегруються) [2, с. 82].

Завдяки системі інтегрованого обліку кожне підприємство має змогу використовувати такі управлінські методи, які вважають найбільш ефективними. В основі інтегрованої системи обліку створюється єдина база даних, в якій всі первинні відомості, отримані і використані для реалізації складних функцій управління. Інтегрований облік об'єднує у собі стратегію компанії, показники, котрі характеризують його діяльність та певні дії, які спрямовані на досягнення самої стратегії.

Облік як інформаційна система в такому аспекті має зайняти важливе місце в інформаційній системі підприємства в цілому і забезпечити:

- формування всіх фінансових і нефінансових показників про внутрішні процеси і зовнішнє середовище організації,
- скоординувати інформаційні потоки,
- пов'язати різні види інформації і представити їх у вигляді інтегрованої звітності для всіх груп зовнішніх користувачів і додатково внутрішньої управлінської звітності – для внутрішніх користувачів, тобто управлінської системи [3].

Поєднуючи фінансові та нефінансові показники інтегрована звітність стає форматом, який найбільш повно відображає структуру концепції сталого розвитку. При цьому варто відзначити, що перспективність застосування такої облікової концепції потребує детального розвитку методології визначення показників та їх інтерпретації, аналізу та аудиторського підтвердження. У формуванні інтегрованого обліку доречно залучити всі види бухгалтерського обліку (фінансовий, управлінський, податковий, статистичний, оперативний тощо) в межах діючих систем національних та міжнародних стандартів обліку та звітності. Також важливо дотримуватись критеріїв якості обліково-управлінської інформації – достовірність, доречність, оперативність, порівнянність, зрозумілість.

Застосування такого інтегрального підходу до формування облікових даних вирішує декілька напрямів щодо створення єдиної бази показників діяльності підприємства, зокрема:

- поєднання підсистеми фінансового і управлінського обліку,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

- узгодження бухгалтерського обліку та обліку для цілей податкових розрахунків,
- інтеграція в частині фінансової та нефінансової інформації,
- процеси щодо запровадження показників відповідно до міжнародних стандартів обліку та звітності.

При здійсненні процесу інтеграції різних видів обліку в межах окремого підприємства виникає питання практичного визначення переліку показників та технологічного аспекту формування таких даних. Важливо визначити склад і структуру пакетів прикладних програм комп'ютеризації бухгалтерського обліку, враховуючи алгоритм і технологію підготовки та використання даних, послідовність виконання облікових робіт. Крім того, виникають ряд питань методологічного аспекту щодо визначення показників діяльності та організаційної складової їх отримання, систематизації, зберігання та використання в процесі формування інтегрованої звітності. Ці та інші питання заслуговують на подальше дослідження в напрямі запровадження концепції інтегрального обліку, та важливості такої звітності для оцінки економічної безпеки підприємств.

Облікова інформація в умовах ринкових відносин повинна дозволяти своєчасно визначати критичні зовнішні та внутрішні умови стратегічного напрямку розвитку економічних суб'єктів. Саме наявність такої системи даних обліку надає можливість аналізувати та вживати заходи щодо усунення стратегічних загроз, використовувати потенційні можливості зовнішнього середовища підприємства. Особливе значення в сучасних умовах набуває можливість використання обліку для детального аналізу і прийняття своєчасних управлінських рішень зі зміцнення фінансової безпеки підприємств (зокрема, фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності) та забезпечення їх сталого розвитку.

Список використаних джерел

1. Олійник О. В., Євдокимов В. В. Шляхи інтеграції підсистем обліку з урахуванням особливостей умов вітчизняної економіки. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2011. Вип. 1(19). С. 263-279.
2. Шевченко Л. Я. Перспективи інтегрованого в Україні. *Економічні студії*. 2018. №1. С. 82-87.
3. Лоханова Н. О. Поглиблення інтеграційних процесів як напрям розвитку облікової системи в управлінні економічною стійкістю підприємств. *Ефективна економіка*. 2014. №11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3484.81> (дата звернення: 05.11.2021).

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Лимар Д. В.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Тютюнник С.В., к.е.н., доцент

Експорт – це остаточне вивезення товару, тобто митний режим, за яким українські товари випускаються у вільний обіг за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення (ч. 1 ст. 82 Митного кодексу України (МКУ)) [1]. При цьому вони фізично уже можуть бути вивезені за межі митної території, але перебувати ще під митним контролем (ч. 1 ст. 83 МКУ). У ст. 1 Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959 поняття експорту розглядається ширше й охоплює будь-який продаж товарів іноземному суб'єкту господарювання навіть і без обов'язкового їх вивезення за митний кордон [2]. До експорту товарів за цим законом належить і реекспорт – зворотній вивіз товару, який був раніше ввезений на митну територію України (імпортований). На рис. 1 представлена динаміка експорту товарів та послуг Україною за 2016-2020 рр., яка наочно показує розвиток і вагомі показники експортних операцій у нашій країні [6].

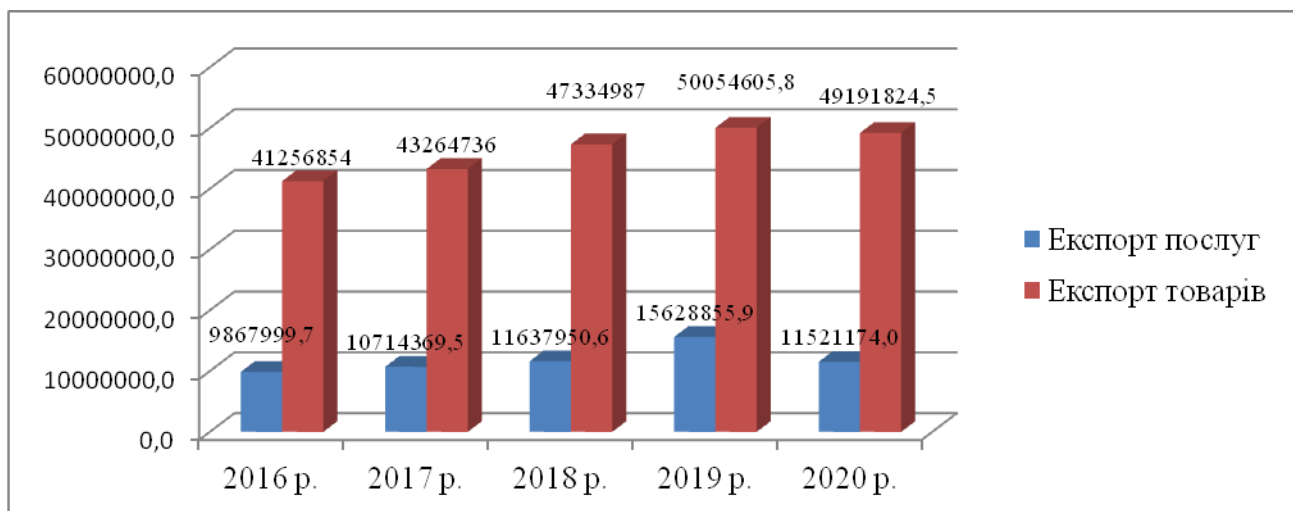


Рис 1. Динаміка експорту товарів та послуг Україною за 2016-2020 рр., тис. дол. США [6]

З рис. 1 бачимо, що частка експорту товарів значно перевищує експорт послуг.

Експорт товарів у залежності від обставин і умов ЗЕД-контракту може супроводжуватися наступними первинними документами:

- інвойс (рахунок-фактура), виставлений на покупця-нерезидента – для зовнішньоекономічної діяльності це буде первинним документом;
- накладні, пов'язані з попереднім придбанням товару;
- калькуляції, якщо продукція (товари) були вироблені самим постачальником;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

- товаротранспортні документи – автомобільна CMR, авіанакладна Air Waybill, коносамент Billof Lading, залізнична накладна Rail Waybill;
- акт приймання-передачі товару;
- навантажувальні відомості, пакувальні аркуші;
- Carnet TIR – книжка міжнародних дорожніх перевезень (за наявності).

Однак, головним серед первинних документів, який спричиняє податкові наслідки – митна декларація (МД) [5].

У цілому існує два можливих підходи щодо визнання суб'єктами господарювання доходу від експорту:

– на дату оформлення МД. Цей підхід підтримують податківці, але він не має нічого спільного з вимогами НП(С)БО 15 «Дохід». Так простіше, але не завжди правильно [3];

– на дату дотримання усіх умов визнання доходу за п. 8 НП(С)БО 15 «Дохід» [3]. Це правильний підхід з точки зору стандартів бухгалтерського обліку, однак, він складніший і вимагає аналізу умов ЗЕД-контракту та первинних документів по ланцюжку руху товару від експортера до покупця.

У табл. 1 представлені типові бухгалтерські проведення щодо обліку експортних операцій.

Таблиця 1

Типові бухгалтерські проведення обліку експортних операцій [7]

Дата	Господарська операція	Дт	Кт	Сума
Перша подія – відвантаження товару				
18.10.2021	Відвантажено товар на експорт. 26,25 грн/\$.	362	702	$\frac{8000\$}{210000,00}$
18.10.2021	Списана собівартість реалізованого товару	902	281	148000,00
18.10.2021	Отримано від митного брокера послуги з декларування товару	93	631	1200,00
18.10.2021	Оплачено послуги митного брокера	631	311	1200,00
30.10.2021	Відображено курсову різницю за монетарною дебіторською заборгованістю на дату балансу $(26,343-26,25) \times 8000 = 744,00$.	362	714	744,00
29.11.2021	Зараховано валютну виручку на розподільчий рахунок експортера. Курс 26,534.	316	362	$\frac{8000\$}{212272,00}$
29.11.2021	Відображено курсову різницю при погашенні дебіторської заборгованості $(26,534-26,343) \times 8000 = 1528,00$.	362	714	1528,00
Перша подія – отримання авансу				
16.10.2021	Отримано аванс від покупця. 26,537 грн/\$	316	681	$\frac{8000\$}{212296,00}$
24.11.2021	Відвантажено товар на експорт. Курсові різниці відсутні, так як стаття заборгованості немонетарна	362	702	$\frac{8000\$}{212296,00}$
24.11.2021	Списана собівартість реалізованого товару	902	281	118000,00
24.11.2021	Отримано від митного брокера послуги з декларування товару	93	631	1200,00
24.11.2021	Оплачено послуги митного брокера	631	311	1200,00
24.11.2021	Взаємозалік заборгованостей. Курсові різниці відсутні, так як стаття заборгованості немонетарна	681	362	$\frac{8000\$}{212296,00}$

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Дата визнання доходу при експорті – це найпізніша дата: дата фізичної передачі товару перевізнику або дата передачі ризиків. І ці дати не завжди збігаються з датою оформлення МД.

Розрахунки по експортних операціях неминує супроводжуватися курсовими різницями, правила обліку яких встановлює НП(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [4]. Курсові різниці рахуються лише по монетарних статтях, тобто коли зобов'язання погашається грошима. Якщо отримано аванс, то стаття немонетарна, так як такі зобов'язання погашаються товарами.

Експорт послуг відрізняється від експорту товарів наступним [3; 7]:

– підтвердженням надання послуги є акт надання послуг або інший визначений сторонами документ.

– дохід визнається частинами відповідно до пп. 10-14 НП(С)БО 15 «Дохід»;

– дохід визнається на дату підписання акта та на кожен дату балансу з урахуванням ступеня завершеності операції за вимогами пп. 10-14 НП(С)БО 15.

Отже, поняття експорту розглядається ширше й охоплює будь-який продаж товарів іноземному суб'єкту господарювання навіть і без обов'язкового їх вивезення за митний кордон. Динаміка експорту товарів та послуг за 2016-2020 рр. підтверджує розвиток та динаміку до зростання показників експортних операцій в Україні. У залежності від обставин та умов ЗЕД-контракту розрізняють різні підтверджуючі первинні документи під час експортних операцій. НП(С)БО 15 «Дохід» визначає підходи щодо визнання суб'єктами господарювання доходу від експорту. Під час розрахунків по експортних операціях виникають курсові різниці.

Список використаних джерел

1. Митний кодекс України, поточна редакція від 21.07.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text> (дата звернення: 1.11.2021).

2. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України, редакція від 01.08.2021 р. №959-ХІІ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення: 1.11.2021).

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. №290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення: 1.11.2021).

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 10.08.2000 р. №193. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00#Text> (дата звернення: 1.11.2021).

5. Лист ГУ ДФС у м. Києві від 31.03.2017 р. № 6964/10/26-15-14-05-04-22. URL: <http://kyiv.sfs.gov.ua/baner/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/71843.html> (дата звернення: 1.11.2021).

6. Офіційний сайт Державної статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 1.11.2021).

7. Бухгалтерський облік експортних операцій. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/8185-eksportn-operats-2020> (дата звернення: 1.11.2021).

СУТНІСТЬ ПОДАТКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Мельник А. О.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Полтавський державний аграрний університет
Науковий керівник: Лега О. В., к.е.н., доцент

Роль інформації в умовах сьогодення докорінно змінилася, адже новий час потребує нових знань, навичок і вміння швидко реагувати на всі зміни в середовищі. Вирішення завдань, цілей суб'єктів господарювання та їх позитивний результат залежить від вчасно отриманої, достовірної, доцільної інформації [1].

Будь-яка підприємницька діяльність пов'язана з нарахуванням та сплатою податків та зборів, а діяльність податкових органів зі збиранням, пошуком, перевіркою інформації, передаванням її третім особам, захистом та охороною персональних даних платників податків чи інших відомостей конфіденційного характеру тощо.

Відповідно до Закону України «Про інформацію» [2] основними видами інформації вважаються: інформація про фізичну особу; інформація довідково-енциклопедичного характеру; інформація про стан довкілля (екологічна інформація); інформація про товар (роботу, послугу); науково-технічна інформація, податкова інформація; статистична інформація; соціологічна інформація; інші види інформації.

Стаття 20 Закону [2], за режимом доступу поділяє інформацію на відкриту та інформацію з обмеженим доступом. А у статті 21 закону інформація з обмеженим доступом класифікується на конфіденційну, таємну та службову.

Згідно зі ст. 16 Закону [2] податкова інформація – сукупність відомостей і даних, що створені або отримані суб'єктами інформаційних відносин у процесі поточної діяльності і необхідні для реалізації покладених на контролюючі органи завдань і функцій у порядку, встановленому Податковим кодексом України (далі – ПКУ).

З метою інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органи податкового контролю використовують інформацію, що міститься в податкових деклараціях; фінансовій звітності; інформацію про фінансово-господарські операції платників податків; про експортні та імпорتنі операції платників податків; інформацію від банків, інших фінансових установ про наявність та рух коштів на рахунках платника податків та іншу інформацію, перелік якої закріплений у п. 72.1 ст. 72 Податкового кодексу України [3].

Податкове інформаційне середовище суб'єктів господарювання представлене фінансовою, статистичною та іншою звітністю; реєстрами податкового і бухгалтерського обліку, ведення яких передбачено законом; первинними документами, які використовуються в бухгалтерському та податковому обліку і пов'язані з нарахуванням та сплатою податків і зборів.

Вітчизняні науковці [4, 5] виділяють певні групи податкових документів: розрахунково-декларативні, довідкові, облікові та податкові повідомлення.

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)

На нашу думку, податкову інформацію необхідно перш за все, класифікувати за джерелом її походження, яким можуть бути як органи фіскальної служби, так і платники податків (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація податкової інформації

Податкова інформація	
Органів фіскальної служби	Платників податків
Організаційного характеру (реєстрація або облік у органі фіскальної служби; надання необхідної інформації про відкриття рахунків, про рішення, прийняті судом або власником);	
Приклад, Заява (для юридичних осіб та відокремлених підрозділів) (форма № 1-ОПП), Заява (для самозайнятих осіб) (форма № 5-ОПП), Повідомлення про об'єкти оподаткування, або об'єкти пов'язані з оподаткуванням або через які провадиться діяльність (форма № 20-ОПП), Заява про ліквідацію або реорганізацію платника податків (форма №8-ОПП), Заява сільськогосподарського підприємства про зняття з реєстрації як суб'єкта спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість (форма № 3-РС), Заява про реєстрацію сільськогосподарського підприємства як суб'єкта спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість, реєстраційна заява про внесення сільськогосподарського товаровиробника до Реєстру отримувачів бюджетної дотації (Форма № 1-РОБД), Єдиного державного реєстру юридичних та фізичних осіб-підприємців, Реєстру платників податку на додану вартість і т.д.	
Листи «про результати опрацювання зібраної податкової інформації щодо проведення фінансово-господарських операцій». Складається підрозділами податкового аудиту на підставі аналізу даних інформаційних систем органів фіскальної служби і надсилається за місцем реєстрації контрагентів суб'єкта господарювання, за яким вона була складена. Дані ПІ служать підставою, перш за все, для підготовки інформаційних запитів щодо проведених господарських операцій, а в подальшому – для виходу на позапланові податкові перевірки до контрагентів, з посиланням на норми ст. 78 ПКУ	Довідкова – документи, що містять довідкові відомості, які деталізують дані для обчислення податків, що розшифровують або обґрунтовують податкові розрахунки. Тут можна виділити документи, необхідні для обчислення податків та документи довідкового характеру, що не впливають на обчислення сум податків.
Результати податкових перевірок – акти (довідки) камеральної перевірки, документальної (виїздної) перевірки, документальної (невиїздної) перевірки, акт (довідка) про результати фактичних перевірок тощо	Облікова – документи, що є зведеними формами обліку. Первинні документи бухгалтерського обліку, накопичуючись і систематизуючись у податковому обліку, підлягають узагальненню за певний період. Після цього в згрупованому вигляді документи визначають суму нарахованих податків, що підлягають внесенню в бюджети.
Податкове повідомлення-рішення – письмове повідомлення контролюючого органу (рішення) про обов'язок платника податків сплатити суму грошового зобов'язання, визначену контролюючим органом у випадках, передбачених Кодексом та іншими законодавчими актами, контроль за виконанням яких покладено на контролюючі органи, або внести відповідні зміни до податкової звітності.	Звітно-декларативна – документи, у яких фіксуються податкові розрахунки й суми податків. За кожним податком є єдиний розрахунковий документ, що подається платником податків у орган фіскальної служби у встановлений законодавством строк.

Джерело: розроблено автором

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Отже, податкова інформація для фіскальних органів – це сукупність відомостей та/або даних, що створені або отримані суб'єктами інформаційних відносин у процесі поточної діяльності, збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді, і необхідні для реалізації покладених на контролюючі органи завдань і функцій у порядку, встановленому Податковим кодексом України [6]. Для суб'єктів господарювання, податкову інформацію можна трактувати як сукупність відомостей та/або даних, які відображаються у первинних документах та реєстрах, які використовуються в бухгалтерському та податковому обліку, пов'язаних з нарахуванням та сплатою податків і зборів, а також у податкових деклараціях.

Список використаних джерел

1. Чернадчук Т. О. Податкова інформація: окремі питання класифікації і захисту. *Юриспруденція у формуванні правової держави та громадянського суспільства*: Матеріали юридичної науково-практичної конференції, 2016. URL: http://legalactivity.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1325%3A260916-20&catid=161%3A2-1016&Itemid=201&lang=ru. (дата звернення 15.10.2021).
2. Про інформацію: Закон України від 02 жовтня 1992 року № 2657-ХІІ. Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2657-12/para0177#o177> (дата звернення 15.10.2021).
3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. *Верховна Рада України*. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/site2/p_bills_stand_laws (дата звернення 15.10.2021).
4. Гега П. Т., Доля Л. М. Основи податкового права: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. Київ : Т-во «Знання», КОО, 2003. 302 с.
5. Шахов С. В. Звітування зі сплати податків та зборів у системі загального виконання податкового обов'язку. URL: www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Dtr_pravo/2010_1/files/LA110.pdf. (дата звернення 15.10.2021).
6. Лега О. Використання податкової інформації у розрахунках з бюджетом. *Agricultural and Resource Economics : International Scientific E-Journal*. 2017. Vol. 2. No. 3. Рр. 63–74. URL: www.are-journal.com. (дата звернення 15.10.2021).

ЛОГІСТИКА ЗАПАСІВ У ОБЛІКОВІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА

Павловська Т. С.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Тютюнник С.В., к.е.н., доцент

Для кожного підприємства важливим етапом діяльності, не залежно від сфери його активності, є забезпечення просторової та часової доступності для усіх етапів операційного циклу необхідних ресурсів, в достатній кількості та якості за прийнятним рівнем затрат. Це стосується як потреб виробництва, для безперервності діяльності якого підприємство має бути забезпечене виробничими запасами, так і, наприклад, на етапі реалізації підприємство повинно мати достатню кількість товарів для забезпечення можливості задоволення потенційного попиту споживачів.

Цей аспект управлінського обліку виражається вченими у правилі «7R»:

1. Right product – правильний товар (необхідний, на конкретному етапі діяльності, матеріальний ресурс).

2. Right quality – правильної якості (матеріальний ресурс попередньо визначеної, відповідної до її вартості якості).

3. Right quantity – у правильній кількості (матеріальний ресурс доступний у необхідній, достатній кількості).

4. Right time – у правильний час (матеріальний ресурс доступний вчасно, тобто на підприємстві сформований запас, або організоване його постачання в потрібні терміни).

5. Right place – у правильному місці (матеріальний ресурс знаходиться на місці застосування, або організована ефективна його поставка в потрібне місце).

6. Right customer – правильному споживачу (матеріальний ресурс доступний для використання зацікавленому в ньому споживачу (як всередині, так і поза підприємством)).

7. Right cost – за правильною вартістю (понесені на забезпечення попередніх пунктів витрати потенційно забезпечені доходами (тобто є рентабельними)).

Вищеописане правило є загальноприйнятим формулюванням основної мети логістики запасів, якій, враховуючи вагому частку запасів у структурі капіталу підприємства в нормальних умовах, часто відводять чільне місце серед інших напрямів логістики.

Відповідно до НПСБО 9 «Запаси» до запасів підприємства відносяться активи, що утримуються для потенційного використання або споживання у процесі виробничих трансформацій чи з метою їх розподілу, передачі або реалізації за умов звичайної господарської діяльності. Організація їх руху та «нерухомості» (зберігання) на підприємстві забезпечує базові потреби функціонування усього господарського механізму [2].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Вчасний, достовірний, репрезентативний облік логістичних операцій є невід'ємною часткою управлінського та фінансового обліку. Його організація невідривно пов'язана з власне основною операційною діяльністю підприємства. Можна виокремити такі етапи організації обліку логістики запасів:

– загалом організація діяльності підприємства, що містить в собі комплекс дій починаючи із заснування підприємства та створення його статуту (де визначаються в тому числі основні напрями діяльності підприємства) і до затвердження Облікової політики підприємства (у формі положення чи наказу), в якій визначається власне облікова політика підприємства щодо виконання вимог нормативних документів відносно запасів;

– організація системи руху і зберігання запасів, що у свою чергу поділяється на організацію системи матеріально-відповідальних осіб (як працівників безпосередньо відповідальних за зберігання, транспортування та експедирування товарних запасів, так і посадових осіб відповідальних за документальну та фінансову взаємодію із контрагентами), а також організацію ведення складського господарства і обліку, котрі турбуються питаннями прийому запасів на підприємство, їх належного зберігання, в правильних для збереження якісних властивостей, та переміщення підприємством, відповідно до потреб господарського процесу;

– організація первинного документування господарських операцій пов'язаних із рухом запасів у процесі зберігання і використання в діяльності підприємства, а також документообігу;

– організація обліково-аналітичної обробки первинних документів і вторинних реєстрів бухгалтерського обліку (до цього етапу відносяться як контроль за правильністю ведення обліку господарських операцій щодо руху матеріальних ресурсів, так і подальша організація управлінської і фінансової бухгалтерської звітності) [1, с. 92].

Крім того, обліку підлягають витрати пов'язані із логістичною діяльністю. У розрізі запасів розглядають витрати пов'язані із переміщенням запасів: постачанням запасів на підприємство, їх складськими переміщеннями тощо; витрати пов'язані із виробництвом: в основному концентруються у плануванні потенційних обсягів виробництва і, відповідно, необхідних обсягів, умов, термінів зберігання запасів, тощо; витрати пов'язані із вибуттям запасів: як втрати від псування запасів, так і логістичні витрати на збут товарів; ну і власне витрати на управління логістичними операціями [3, с. 74].

Отже, облік логістичних операцій, об'єктом яких є рух запасів підприємства, враховуючи важливість та вагому їх частку у діяльності підприємства, є важливим аспектом обліку. І потребує додаткової конкретизації в традиційних системах ведення обліку, з метою збільшення ефективності управління потоками матеріальних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Левченко З.М., Тютюнник С.В., Дугар Т.Є. Логістичні питання організації обліку запасів. *Бухгалтерський облік як наука: від основ до наукової*

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

картини світу [колективна монографія] / за заг. ред. В.Я. Плаксієнка. Київ: «Центр учбової літератури», 2021. С. 85-102.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: затв. наказом Міністерства фінансів України № 246 від 20.09.1999. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення: 08.11.2021).

3. Пилипенко О. І. Обліковий аспект логістичної стратегії в управлінні підприємством. *Науковий вісник національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2016. № 1-2. С. 70-77. URL: <file:///C:/Users/7/Downloads/20-Article%20Text-39-1-10-20180323.pdf> (дата звернення: 08.11.2021).

ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ У БАНКАХ

Тютюнник С. В.,

професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
к.е.н., доцент,

Левченко З. М.,

професор кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
к.е.н., доцент,

Дугар Т. Є.,

доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю,
к.е.н., доцент

Полтавський державний аграрний університет

Проведення безготівкових розрахунків регулюється нормативно-правовими актами Національного банку України. Відповідно до Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті від 21.01.2004 р. №22, безготівкові розрахунки – це перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів. Ці розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді [1]. Дана інструкція визначає загальні правила, форми і стандарти безготівкових розрахунків.

Учасниками безготівкових розрахунків є банки та їх філії, підприємства, фізичні особи та інші клієнти банку, з рахунків яких списуються або на рахунки яких зараховуються кошти. Клієнти мають право відкривати рахунки в будь-яких банках України відповідно до власного вибору, крім випадків, якщо банк не має змоги прийняти на банківське обслуговування або якщо така відмова допускається законом або банківськими правилами. Юридичні особи-резиденти, відокремлені підрозділи юридичних осіб – резидентів, нерезиденти – інвестори, іноземні представництва мають право відкривати рахунки для забезпечення своєї господарської діяльності. Фізичні особи мають право відкривати рахунки для здійснення підприємницької, незалежної професійної діяльності та для власних потреб. Банки мають право відкривати поточні, вкладні (депозитні) рахунки та рахунки умовного зберігання (ескроу) [2]: резидентам України (юридичним особам, їх відокремленим підрозділам, фізичним особам); нерезидентам України (юридичним особам, представництвам юридичних осіб в Україні, інвестиційним фондам та компаніям з управління активами, що діють від імені таких інвестиційних фондів, фізичним особам).

Поточний рахунок – рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей і здійснення розрахунково-касових операцій за допомогою платіжних інструментів відповідно до умов договору та вимог законодавства України. Вкладний (депозитний) рахунок – рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей, які

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

передаються клієнтом банку в управління на встановлений строк або без зазначення такого строку під визначений процент (дохід) і підлягають поверненню клієнту відповідно до законодавства України та умов договору. Рахунок умовного зберігання (ескроу) – рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зарахування на рахунок коштів та перерахування їх / видачі коштів готівкою у випадках, передбачених законодавством України, особі (особам), зазначеній (зазначеним) клієнтом (бенефіціару або бенефіціарам), а в разі надання бенефіціаром письмової вказівки банку - особі (особам), зазначеній (зазначеним) бенефіціаром, якщо це передбачено договором або повернення таких коштів клієнту за настання підстав, передбачених договором.

Клієнти мають право відкривати рахунки в будь-яких банках України відповідно до власного вибору для забезпечення своєї господарської/ підприємницької/інвестиційної/незалежної професійної діяльності/діяльності, яка не пов'язана з підприємницькою, і власних потреб. Банк не має права визначати та контролювати напрями використання коштів клієнтів та встановлювати інші, не передбачені договором або законом, обмеження його права розпоряджатися коштами на власний розсуд. Банки можуть списувати кошти з рахунків клієнтів тільки за дорученнями власників рахунків або розпорядженнями стягувачів, які повинні бути складені на відповідних бланках розрахункових документів. Банки можуть списувати кошти виключно в межах наявних на цих рахунках коштів або якщо договором між банком та платником передбачено їх приймання та виконання в разі відсутності чи недостатності коштів на цих рахунках. Списання коштів з рахунку платника, залежно від конкретного випадку, документально оформляється в банку платника розрахунковим документом. При оформленні безготівкових розрахунків розрахункові документи можуть складатися на паперових носіях та в електронному вигляді. Розрахункові операції оформляються такими видами платіжних інструментів: меморіальний ордер; платіжне доручення; платіжна вимога-доручення; платіжна вимога; розрахунковий чек; акредитив; інкасове доручення (розпорядження). За однотипними операціями банки можуть складати зведені меморіальні ордери. Для здійснення розрахунків клієнти банків самі обирають платіжні інструменти (крім меморіального ордера) і зазначають їх під час укладання договорів. На підставі інформації з розрахункових документів банк складає реєстри аналітичного обліку, в яких відображаються у вигляді дебетових і кредитових оборотів суми виконаним документом. Безготівкові розрахунки здійснюються з використанням платіжних рахунків шляхом перерахування коштів з рахунку платника на рахунок одержувача коштів.

Для обліку коштів на поточних рахунках суб'єктів господарювання використовується балансовий рахунок 2600 АП Кошти на вимогу суб'єктів господарювання. Для обліку коштів на поточних бюджетних рахунках клієнтів, які утримуються з бюджетів, використовуються балансові рахунки: 2520 П Поточні рахунки клієнтів, які утримуються за рахунок Державного бюджету України; 2541 П Кошти бюджету Автономної Республіки Крим та обласних

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

бюджетів; 2542 П Кошти районних, міських, селищних та сільських бюджетів.

Облік коштів на поточних рахунках фізичних осіб ведеться на балансовому рахунку 2620 АП Кошти на вимогу фізичних осіб.

Облік коштів у розрахунках ведеться на балансових рахунках: 2526 П Кошти в розрахунках клієнтів, які утримуються за рахунок Державного бюджету України; 2552 П Кошти в розрахунках клієнтів, які утримуються за рахунок бюджету Автономної Республіки Крим та обласних бюджетів; 2554 П Кошти в розрахунках клієнтів, які утримуються за рахунок районних, міських, селищних та сільських бюджетів; 2602 П Кошти суб'єктів господарювання за рахунками умовного зберігання (ескроу); 2622 П Кошти фізичних осіб за рахунками умовного зберігання (ескроу).

Найбільш часто розрахункові операції оформляються складанням платіжних доручень. Платіжне доручення – розрахунковий документ, що містить письмове доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку зазначеної суми коштів та її перерахування на рахунок отримувача [1]. Платіжні доручення застосовуються в розрахунках за товарними і нетоварними платежами: за фактично відвантаженою чи проданою продукцією (виконані роботи, надані послуги тощо); у порядку попередньої оплати; для завершення розрахунків за актами звірки взаємної заборгованості підприємств, які складені не пізніше строку, встановленого чинним законодавством; для перерахування підприємствами сум, які належать фізичним особам (заробітна плата, пенсії тощо), на їх рахунки, що відкриті в банках; для сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та державних цільових фондів; в інших випадках відповідно до укладених договорів та чинного законодавства. Платник має право зазначати в платіжному дорученні дату валютування, яка не може бути пізніше 10 календарних днів після складання платіжного доручення. Банк платника не приймає платіжного доручення, якщо дата валютування визначена пізніше 10 календарних днів після складання платіжного доручення. Банк, що обслуговує отримувача, зобов'язаний зарахувати кошти на рахунок отримувача на початок операційного дня, який визначений датою валютування. Платіжне доручення від платника банк приймає до виконання за умови, що його сума не перевищує суму, яка є на рахунку платника.

Список використаних джерел

1. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затверджена Постановою Правління Національного банку України від 21.01.2004 р. № 22. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04#Text> (дата звернення: 4.11.2021).

2. Інструкція про порядок відкриття і закриття рахунків клієнтів банків та кореспондентських рахунків банків-резидентів і нерезидентів, затверджена Постановою Правління Національного банку України від 12.11.2003 р. № 492 (у редакції постанови Правління Національного банку України від 01.04.2019 р. № 56). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03#Text> (дата звернення: 4.11.2021).

ЕЛЕМЕНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Шабельник В. О.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Левченко З. М., к. е. н., доцент

Основним внутрішнім нормативним документом ведення бухгалтерського обліку на підприємстві є наказ про облікову політику.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [5].

Однак, на сьогодні все ж таки є сільськогосподарські підприємства, де спостерігається формальний підхід до формування облікової політики, який зводиться лише до складання фінансової звітності відповідно до загальних вимог національних положень.

На таку ситуацію впливають як відсутність достатнього практичного досвіду управління в ринкових умовах, так і недостатнє законодавче врегулювання цього питання, та вивчення з боку науковців цієї проблеми.

Питання формування облікової політики на підприємствах було розглянуто в роботах таких науковців, як: Бутинець Ф. Ф., Ловінська Л. Г., Швець В. Г., Гуккаєв В. Б., Коваль Л. С., Хабарова Л. П та інші. В сучасній науковій літературі розглядаються проблеми облікової політики, які можна вирішити, шукаючи прогалини в методах оцінки в забезпеченні потреб управління.

Продукція сільськогосподарського виробництва в обліковій політиці визначається як у частині витрат виробництва, так і у частині запасів. Саме від правильного формування облікової політики щодо обліку сільськогосподарської продукції залежить і фінансовий результат діяльності підприємства. З цього приводу Т. Є. Кучеренко [1] вважає, що доходи і витрати основної діяльності звітного періоду сільськогосподарські підприємства формують за фактом виробництва, а не реалізації, як це робиться у інші галузях економік.

Хочемо виділити основні складові облікової політики щодо сільськогосподарської продукції, а саме умови визнання, оцінка продукції при її оприбуткуванні, оцінка продукції при її реалізації, порядок її інвентаризації, рахунки для обліку продукції сільськогосподарського призначення.

Сільськогосподарська продукція відноситься до складу запасів, тому методологічні засади її облікового відображення регулюються НП(С)БО «Запаси» [4].

За цим стандартом в обліковій політиці наводиться інформація щодо одиниці обліку, методи оцінки продукції при її вибутті (середньозваженої собівартості, ФІФО, нормативних витрат, ціни продажу). Найчастіше вибуття продукції сільськогосподарського виробництва оцінюється за методом ФІФО

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

або середньозваженої вартості. При цьому, якщо підприємство обирає метод середньозваженої вартості, то слід обов'язково зазначити періодичність такої оцінки.

В обліковій політиці сільськогосподарського підприємства потрібно також зазначити оцінку побічної сільськогосподарської продукції за одним із методів: нормативними витратами, реалізаційними цінами, цінами можливого використання. Розділ облікової політики щодо витрат суб'єкта господарювання також має відношення до облікового відображення продукції сільськогосподарського виробництва. Щодо цього пункту, то підприємств самостійно визначає перелік статей калькулювання виробничої собівартості продукції, змінні та постійні витрати, порядок розподілу загальновиробничих витрат. Порядок реалізації продукції сільськогосподарського виробництва відображається в розділі щодо доходів суб'єкта господарювання.

Якщо ж підприємство обрало оцінку продукції сільськогосподарського виробництва за справедливою вартістю, то про це зазначається в розділі щодо біологічних активів.

Додатком до наказу про облікову політику підприємства є робочий план рахунків. З цього приводу пропонуємо визначити такі аналітичні рахунки щодо продукції сільськогосподарського виробництва в рослинництві: 271 «Продукція рослинництва» (2711 «Зерно пшениці», 2712 «Зерно кукурудзи», 2713 «Насіння соняшнику» і т. п.).

Таким чином інформація щодо продукції сільськогосподарського виробництва зазначається в декількох розділах облікової політики підприємства.

Список використаних джерел

1. Кучеренко Т. Є. Принципи нарахування та відповідності доходів і витрат у фінансовій звітності URL: <http://magazine.faaf.org.ua/princip-narahuvannya-ta-vidpovidnosti-dohodiv-i-vitrat-u-finansoviy-zvitnosti.html> (дата звернення: 25.10.2021).

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318 *Верховна рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.html> (дата звернення: 25.09.2021).

3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. № 790 *Верховна рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05#Text> (дата звернення: 25.09.2021).

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246 *Верховна рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення: 25.10.2021).

5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 03.10.2021).

УНІВЕРСАЛЬНІСТЬ ПРОФЕСІЇ «БУХГАЛТЕР»

Швед К. Ю.,

здобувач вищої освіти СВО «Бакалавр»

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Лега О. В., к.е.н., доцент

На сьогодні функціонування та розвиток суб'єктів господарювання не можливе без бухгалтера. Цього вимагає законодавство, цього вимагають і інтереси справи: нерідко запущена бухгалтерська та податкова звітність стає причиною штрафних санкцій. З іншого боку, в рамках бухгалтерського обліку формується інформація про діяльність організації, і грамотне ведення бухобліку допомагає передбачити багато проблем фінансового та управлінського характеру, які виникають в процесі роботи підприємства [1].

Крім того, згідно Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» встановлено, що для забезпечення ведення бухгалтерського обліку підприємство самостійно з дотриманням вимог цього Закону обирає форми його організації:

– введення до штату підприємства посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером;

– користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку, зареєстрованого як підприємець, який здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи;

– ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або підприємством, суб'єктом підприємницької діяльності, самозайнятою особою, що провадять діяльність у сфері бухгалтерського обліку та/або аудиторської діяльності.

– самостійне ведення бухгалтерського обліку та складання звітності безпосередньо власником або керівником підприємства. Ця форма організації бухгалтерського обліку не може застосовуватися на підприємствах, звітність яких повинна оприлюднюватися, та в бюджетних установах [2].

Професія бухгалтера однозначно трансформується на краще. В англійській мові чітко розрізняються поняття book-keeper та accountant: перший – простий рахівник, що заповнює таблиці; другий – фінансовий аналітик і «внутрішній аудитор». Саме за accountant – майбутнє бухгалтерії.

На сьогоднішній день, щоб отримати гідну роботу, спеціалісту з бухгалтерського обліку просто недостатньо мати відповідну вищу освіту та досвід роботи. Сучасний бухгалтер має постійно змінювати, розширювати і удосконалювати нові види спеціалізацій бухгалтерської професії, підвищувати свій професійний рівень, відповідати іміджу ділової презентабельної людини, дотримуватися етичних та моральних принципів [3].

До набуття технічних бухгалтерських знань і навичок професійним бухгалтерам потрібні навички, які надають їм можливість у разі потреби виступати в ролі бізнесових радників, фінансових аналітиків, менеджерів, фахівців, які можуть вести переговори та готовність займати тверду позицію [4].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Розглянемо основні характеристики, якими повинен володіти сучасний професійний бухгалтер:

1. Бухгалтер-бухгалтер. Професійні бухгалтери здійснюють ведення бухгалтерського обліку із використанням автоматизованих інформаційних систем обробки даних, складання звітності за міжнародними стандартами, нарахування заробітної плати працівникам, здійснюють контроль за веденням касових операцій, раціональним та ефективним використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, удосконалюють системи інформаційного забезпечення управління бізнесу з метою підвищення його ринкової вартості [5].

2. Бухгалтер-аналітик. Уміння працювати з великими масивами даних (Big Data Analysis) та їх аналізувати допомагає виявити прогалини у діяльності підприємства, причини невідповідності запланованого і реального та, проаналізувавши цю інформацію, запобігти відхиленням в подальшому та запровадити відповідні зміни.

3. Бухгалтер-юрист. Професійний бухгалтер повинен досконально знати та уміти застосовувати Закони України, Укази Президента України, постанови, розпорядження, рішення Кабінету Міністрів України, Національного банку України, Державної податкової адміністрації України з питань правових засад регулювання господарської діяльності підприємства, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку та інші нормативно-правові акти Міністерства фінансів України, основи цивільного права, трудове, фінансове та господарське законодавство тощо [5].

4. Бухгалтер-податківець. Будь-яка підприємницька діяльність пов'язана з нарахуванням та сплатою податків та зборів. Ведення податкового обліку, перерахування податків та зборів, складання податкових декларацій, взаємодія з контролюючими органами є обов'язком бухгалтера. Крім того, реалії функціонування підприємств вимагають сучасних шляхів мінімізації податкових ризиків. Професійний бухгалтер здійснює податкове планування та розрахунок податкового навантаження на фінансовий стан підприємств; ідентифікує та оцінює податкові ризики, які мають безпосередній вплив на податкові наслідки.

5. Бухгалтер-цифровий плеймейкер. Ведення бухгалтерського обліку з використанням програмного забезпечення є невід'ємним процесом господарювання більшості підприємств. Комп'ютеризація бухгалтерського обліку не тільки полегшує процес управління діяльністю підприємства, але й є необхідною умовою виконання низки законодавчих вимог, зокрема щодо подання електронної звітності. Крім того, автоматизовані системи бухгалтерського обліку використовуються для обробки облікової інформації.

6. Бухгалтер-менеджер. Ведення обліку поєднується фактично з управлінням майном підприємства, формуванням бюджету підприємства, розробці його ефективного та раціонального використання. За допомогою управлінського обліку, бухгалтер поєднує фінансові та інші показники для глибшого пізнання ситуації на тому, чи іншому підприємстві. Бухгалтер є ще одним менеджером, який разом з керівником розробляє план виробництва,

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

каналів збуту, рентабельності продукції, і створює звіт про виконання цього плану. Ним аналізуються плановані та реальні результати.

7. Бухгалтер-контролер. Бухгалтер – це найважливіший елемент контролю правильності і матеріальної стійкості всього бізнесового механізму, покликаний створювати оптимальні комбінації матеріальних витрат з метою отримання найбільшої вигоди.

8. Бухгалтер-організатор. Бухгалтеру в межах колективу необхідно вміти: організувати групову роботу, делегувати повноваження, розпізнавати конфлікти, регулювати їх, переводячи у конструктивне русло; розпізнавати маніпуляції і адекватно на них реагувати, стійкість до стресів.

9. Бухгалтер-бізнес-партнер. Професійні бухгалтери формують масиви даних для оцінки результативності ведення бізнесу, що дозволяє генерувати здійснення перспективного аналізу для підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень. Отже, бухгалтер є впливовим радником керівника і власників підприємства.

10. Бухгалтер-психолог. Бухгалтер повинен точно відчувати свій внутрішній стан, баланс між особистими потребами та робочими обов'язками. Важливе значення становить адекватна самооцінка (без заниження і без завищення), прийняття себе таким (-ою), яким (-ою) людина є [6].

Отже, демонструючи лідерські та комунікативні навички, вміння швидко оцінювати ситуацію і прораховувати можливі ризики, бухгалтер займає одну з ключових посад на підприємстві. І що особливо важливо в бізнесі є і менеджером-управлінцем, і аналітиком, і досвідченим різнобічним фахівцем.

Список використаних джерел

1. Лега О. В. Професія «бухгалтер»: від минулого до вимог сучасності. *Науковий журнал Вчені записки таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління.* 2019. Том 30 (69). № 4. Частина 2. С. 139-146. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/6164/1/ТНУ%2030%20%2869%29%20№4_2_removed%20%281%29.pdf. (дата звернення 15.10.2021).

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. (дата звернення 15.10.2021).

3. Гуцалюк О.М. Сучасний бухгалтер: його роль та місце в світі. URL: <http://intkonf.org/gutsalyuk-om-suchasniy-buhgalter-yogo-rol-ta-mistse-v-sviti/> (дата звернення 15.10.2021).

4. Галелюка М. Бухгалтер як супергерой. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/bukhhalter-jak-superheroj-2482471.html> (дата звернення 15.10.2021).

5. Момот Т. В. Бухгалтер – професія «Білих Комірців»: класика в сучасності. URL: <https://ibuhgalter.net/articles/541> (дата звернення 15.10.2021).

6. Церклевич В. С., Кирилюк Ю. М. Психологічні аспекти професійної компетентності бухгалтера. URL: <http://www.xktei.km.ua/files/pac.pdf> (дата звернення 15.10.2021).

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Швед К. Ю., Бережна Д. Ю.,

здобувачі вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Тютюнник С.В., к.е.н., доцент

Об'єктивною реальністю сучасної економіки є провадження зовнішньоекономічної діяльності, невід'ємною складовою якої є імпортні відносини, що супроводжуються взаємними розрахунками між контрагентами. Достовірне відображення результатів здійснення таких розрахункових взаємовідносин у сфері зовнішньоекономічної діяльності із урахуванням норм, методик і процедур податкового законодавства має забезпечувати система бухгалтерського обліку. Ефективне управління підприємствами – суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності неможливе без раціональної організації системи бухгалтерського обліку з використанням елементів методу бухгалтерського обліку у їх взаємозв'язку та логічній послідовності та з урахуванням базових елементів оподаткування [2].

Імпорт (імпорт товарів) – купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами [4].

Імпортна операція – комерційна діяльність, пов'язана із закупівлею і ввезенням до України іноземних товарно-матеріальних цінностей для їх подальшої реалізації на внутрішньому ринку або використання у виробничо-господарській діяльності.

До основних завдань бухгалтерського обліку імпортних операцій можна віднести:

1. Перевірку правильності документального оформлення товарних та розрахункових операцій.
2. Дотримання вимог валютного та митного законодавства.
3. Формування достовірної інформації про рух імпортних товарів (купівля, зберігання та реалізація).
4. Формування достовірної інформації про курсові різниці.

Головними документами при переміщенні матеріальних цінностей через митний кордон є митна декларація.

Митна декларація – заява особи, в якій вона зазначає: митну процедуру, що підлягає застосуванню до товарів, відомості про товари, умови і способи їх переміщення через митний кордон України відомості щодо нарахування митних платежів, необхідних для застосування цієї процедури. Митна декларація заповнюється на кожну товарну партію.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Обов'язкові документи, які складаються при імпорті [2]:

- Платіжні доручення, касові ордери, що підтверджують сплату податків і зборів (обов'язкових платежів).
- Зовнішньоекономічний договір (контракт) або інший документ, що використовується в міжнародній практиці замість договору (контракту).
- Платіжне доручення за карантинний огляд, завірене в Держкарантині.
- Рахунок або інший документ, який визначає вартість товару.
- Документи, що визначають країну походження товарів.
- Картка обліку особи, що здійснює операції з товарами.
- Довідка про проведення декларування валютних цінностей.
- Книжка міжнародних дорожніх перевезень.
- Дозвільні документи (сертифікат якості, санітарно-епідеміологічний висновок, реєстрація МОЗ, Держстандарт і т.д.) – якщо необхідно.
- Декларація про встановлені виробником або імпортером максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари, Документи, що використовуються для визначення митної вартості товарів.
- Документ на право провадження митної брокерської діяльності.

Базою оподаткування при імпорті є договірна (контрактна) вартість товару, але не нижче його митної вартості, з урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті (п. 190.1 ПКУ). При цьому плату за митне оформлення до бази обкладення ПДВ не включають [1].

Митна вартість товару – це вартість товару, визначена в національній валюті шляхом перерахунку суми контракту в іноземній валюті за курсом НБУ на дату імпорту.

Під час переміщення товарів, через митний кордон України сплачуються митні платежі: ввізне мито; акцизний податок (для підакцизних товарів); ПДВ.

Об'єкти оподаткування ввізного мита – це товари митна вартість яких перевищує еквівалент 150 євро, що ввозяться на митну територію України.

Базою оподаткування митом товарів є:

1. Для товарів, на які законом встановлено адвалорні ставки мита, – митна вартість товарів.
2. Для товарів, на які законом встановлено специфічні ставки мита, – кількість таких товарів у встановлених законом одиницях виміру.

Об'єктом оподаткування акцизним податком є, зокрема, операції з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів (п.п. 213.1.9 п. 213.1 ст. 213 Кодексу). Згідно з п.п. 214.1.4 п. 214.1 ст. 214 Кодексу базою оподаткування є вартість (з податком на додану вартість) підакцизних товарів, що реалізовані відповідно до п.п. 213.1.9 п. 213.1 ст. 213 Кодексу [3].

Об'єктом оподаткування податком на додану вартість є операції з ввезення товарів на митну територію України. Базою оподаткування для товарів, що ввозяться на митну територію України, є договірна (контрактна) вартість, але

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

не нижче митної вартості цих товарів, визначеної відповідно до розділу III Митного кодексу України, з урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті і включаються до ціни товарів.

Основні типові бухгалтерські проведення щодо обліку імпорتنих операцій наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Типові бухгалтерські проведення щодо обліку імпорتنих операцій

Зміст операцій	Дебет рахунку	Кредит рахунку
Перераховано аванс іноземному постачальнику	371	312
Перераховано суму ввізного мита	377	311
Перераховано суму ПДВ	377	311
Відображено суму податкового кредиту з ПДВ на підставі митної декларації	641/ПДВ	377
Оприбутковано імпорتنий товар	281	632
Здійснено залік заборгованостей з нерезидентом	632	371
Суму ввізного мита включено до первісної вартості товарів	281	377
Перераховано з поточного рахунку кошти іноземному постачальнику за товари	632	312
Визначено курсові різниці:		
дохід	632	714
втрати	945	632
Включено до фінансового результату курсові різниці:		
дохід	714	791
втрати	791	945

Таким чином, під впливом глобалізаційних процесів міжнародні зв'язки України з кожним роком розширюються та поглиблюються. До основних факторів стабільного розвитку національного господарства країн є зовнішньоекономічна діяльність, однією із складових якої є здійснення імпорتنих операцій.

Список використаних джерел

1. Литвиненко Н.О., Нашкерська М.М., Фаль Ю.Я. Імпорتنі операції з товарами: особливості оподаткування та його облікове відображення. *Бізнесінформ*. 2020. №10. С. 276-285. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-10_0-pages-276_285.pdf (дата звернення: 1.11.2021).

2. Митне оформлення імпорту. URL: <https://www.owe.com.ua/ua/blog/tamozhennoe-oformlenie-importa/> (дата звернення: 1.11.2021).

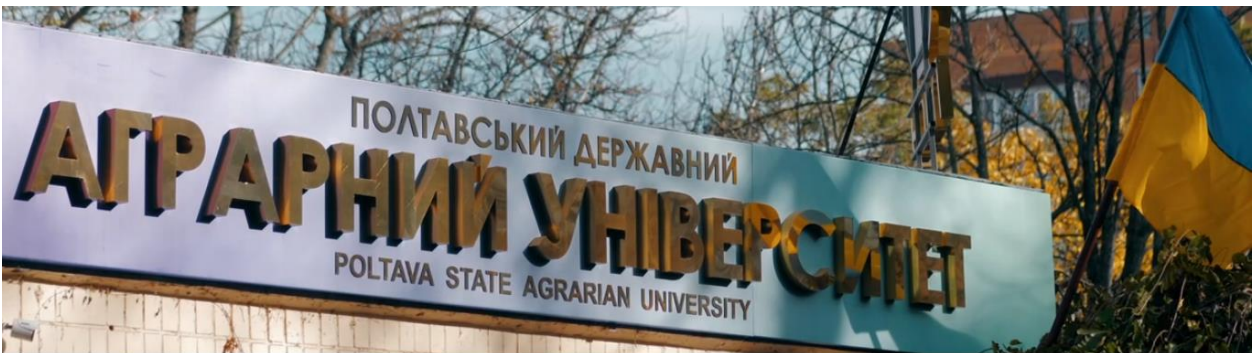
3. Оподаткування акцизним податком з роздрібного продажу операцій з реалізації нафтопродуктів. URL: <http://if.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-230313.html> (дата звернення: 1.11.2021).

4. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України, редакція від 01.08.2021 р. №959-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення: 1.11.2021).

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Секція 3.

Економічний аналіз як складова системи управління діяльністю суб'єктів господарювання



ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Біловол А. В.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Песцова-Світалка Л.О., к.е.н., доцент

Будь-яку виробництво обов'язково забезпечується за єдності трьох факторів, серед яких головне місце займають предмети праці та засоби праці – засоби виробництва. Вони безпосередньо беруть участь у створенні додаткової вартості продукції і, будучи важливим елементом продуктивних сил, визначають рівень розвитку матеріально-технічної бази підприємств. Таким чином від рівня забезпеченості виробництва засобами виробництва, їх структури та рівня ефективності використання багато в чому залежить кінцевий результат діяльності.

Задачі аналізу – визначити забезпеченість підприємства і його структурних підрозділів основними коштами і рівень їх використання по узагальнюючих і приватних показниках, а також встановити причини їх зміни; розрахувати вплив використання основних засобів на обсяг виробництва продукції і інші показники; вивчити міру використання виробничої потужності підприємства і обладнання; виявити резерви підвищення ефективності використання основних засобів.

Проаналізуємо показники ефективності використання основних фондів підприємства за період 2018-2020 рр. в табл. 1.

Таблиця 1

Економічна ефективність використання основних фондів філії підприємства за 2018-2020 рр.

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2020 р. від 2018 р.
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	26923	47652	46452	+19529
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	65	61	59	-6
Вартість виробленої продукції, тис. грн	18878	24345	26806	+7928
Прибуток від звичайної діяльності, тис. грн	3045	6794	7112	+4067
Чистий прибуток, тис. грн	14363	6033	6282	-8081
Фондовіддача, грн./грн	0,701	0,511	0,577	-0,124
Фондомісткість, грн./грн	1,426	1,957	1,733	+0,307
Фондоозброєність	414,200	781,180	787,322	+373,122
Операційна прибутковість основних засобів, %	11,3	14,3	15,3	+4,0
Чиста рентабельність основних засобів, %	53,3	12,7	13,5	-39,8

Дані табл. 1 свідчать, що в 2018 р. в філії підприємства на 1 грн основних виробничих фондів припадало 70,1 коп. виробленої продукції. В 2020 р. показник фондовіддачі зменшився на 12,4 коп., що є негативною тенденцією і

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

свідчить про зниження ефективності використання основних засобів. Це обумовлено більш повільним зростанням вартості виробленої продукції порівняно зі зростанням вартості основних засобів. Таким чином, в 2020 р. на 1 грн вартості основних виробничих фондів припадало 57,7 коп виробленої продукції.

Показник фондомісткості є оберненим до фондівіддачі. Тому, як наслідок, в 2018 р. на підприємстві на 1 грн вартості виробленої продукції припадало 1,43 грн основних виробничих фондів. В 2020 р. показник фондомісткості збільшується на 30,7 коп., що є негативною тенденцією і свідчить про зниження ефективності використання основних засобів. Таким чином, в 2020 р. на 1 грн виробленої продукції припадало 1,73 грн вартості основних виробничих фондів.

Отже враховуючи реалії сучасної господарської діяльності важливе значення має процес оновлення використовуваного обладнання на основі введення в дію більш сучасних зразків, що дасть змогу уникнути морального відставання виробничих потужностей та одночасно забезпечить підвищення ефективності господарської діяльності загалом. Важливим напрямом підвищення ефективності використання основних засобів є забезпечення постійного та якісного їх обслуговування (ремонт, оновлення, технічний огляд), застосування ефективних методів та форм стимулювання персоналу як матеріальними (грошовими) так і нематеріальними чинниками, вживання заходів із залучення інвестицій в основні засоби як від зарубіжних так і від вітчизняних інвесторів та на основі лізингових операцій.

Важливим напрямком зростання фондівіддачі є створення виробничих умов за яких темпи зростання результативності (продуктивності) діяльності будуть перевищувати темпи зростання використовуваних ресурсів (основних засобів, фондоозброєності). За таких умов віддача використовуваних ресурсів буде більшою ніж вартість спожитих факторів виробництва.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» від 01.01.2012 р. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014.

3. Мордвінцева Т. В. Основні засоби підприємства: економічна сутність. *Анотовані результати науково-дослідної роботи інституту педагогіки за 2011 рік* : Збірник тез повідомлень. Київ, 2015. С. 94-96.

**РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ
СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Вранчан К. С.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Чіп Л. О.,

к.е.н., доцент

Полтавський державний аграрний університет

На даний час в достатньо широкому та енергонасиченому аграрному секторі виробництві вдала діяльність можлива за наявності і дотриманні комплексу факторів, де одним із найважливіших має бути управління ефективністю виробничої діяльності підприємства, мета якого отримання надприбутків. Підґрунтям такого механізму управління є комплексний підхід, який обумовлює вивчення цілісної системи підприємства. Це дає можливість аналізувати, виявляти та враховувати неупереджено і об'єктивно існуючі фактори виробництва, оцінювати стан ефективності, вчасно виявляти і залучати резерви виробництва та як наслідок оперативно усувати недоліки в системі господарсько-виробничо-фінансової діяльності підприємства. Після проведення аналізу названих складових визначають резерви щодо збільшення випуску продукції та фондівіддачі.

При розрахунках поточних та перспективних резервів замість планового рівня факторних показників беруть до опрацювання можливий їх рівень. Наприклад, зменшення цілодобових простоїв машин та обладнання за рахунок конкретних організаційних технічних заходів, що призводить до росту середньої кількості відпрацьованих (робочих) днів. Також за рахунок скорочення внутрішньозмінних простоїв зростає середня тривалість зміни, а як наслідок і випуск продукції. Для підрахунку величини цього резерву треба можливий приріст середньої тривалості зміни перемножити на фактичний стан (рівень) середньогодинної виробітки машин та обладнання і на ймовірну кількість відпрацьованих змін. Для підрахунку резерву зростання випуску продукції за рахунок збільшення середньогодинного виробітку машин та обладнання необхідно зразу виявити можливість збільшення останньої за рахунок його оновлення чи модернізації та більш інтенсивного використання. Потім отриманий резерв збільшення середньогодинної виробітки необхідно перемножити на ймовірну кількість годин роботи обладнання.

На сьогоднішній день перед підприємствами з'являється ще одне питання, що потребує від підприємств тільки економічного рішення: чи купувати нову, чи потриману техніку, машини або обладнання. Результат від купленої нової техніки, машин або обладнання вищий, так як вона більш продуктивна, надійніша в експлуатації та, зазвичай, зручна в управлінні. Звісно, що нова техніка потребує менших затрат на ремонт, технічне обслуговування, витрату палива та мастильних матеріалів, забезпечує більшу якість робіт, не потребує швидкої заміни.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Витрати на придбання нової техніки, машин або обладнання потребують більший обсяг капіталовкладень, разом з цим зростають витрати на амортизацію і страхові виплати, зростає податок на майно, а за нестачі власних коштів потрібен кредит. Таким чином додаткові виникають витрати на виплату відсотків за нього (кредит). Зазвичай потрібно буде передбачити на перенавчання-перекваліфікацію працівників, які обслуговуватимуть дану техніку.

Вигода від придбання потриманої техніки, машин або обладнання полягає в тім що потрібен менший стартовий капітал. Разом з цим зменшуються затрати на амортизацію, страхові платежі та на виплату процентів за майно, нема необхідності у перекваліфікації обслуговуючого персоналу для експлуатації техніки. Порівняння наявних переваг та витрат зводиться, до встановлення обсягу річних затрат на експлуатацію нової і потриманої техніки до одиниці роботи, і до оцінки надійності останньої. Перевага зводиться до того варіанту отримання техніки, при якому досягаються менші загальні річні затрати на її експлуатацію-утримання. При невеликій різниці у витратах остаточне рішення необхідно приймати з врахуванням інших умов, що відіграють важливу роль у конкретних виробничих циклах роботи підприємства. Наприклад, рішення в бік купівлі нової техніки-обладнання підприємство може прийняти якщо є вигідний кредит, або обслуговуючий техніку персонал вже має необхідні технічні навички, або коли невідома причина по якій продається техніка колишнім власником, або неможливість точно визначити її технічний стан.

Раціональність та ефективність на підприємстві дає важливе значення для його розвитку прибутковості, при цьому збільшується економічний потенціал і можливості, зростає технічний рівень діяльності, збільшується швидкість зростання продуктивності праці, поліпшується якість послуг та інших показників. Для вирішення мети збільшення прибутковості та отримання бажаних здобутків у діяльності підприємства, як один із варіантів, є розроблені та втілені конкретні шляхи, спрямовані на покращення використання основних засобів, наявне застосування яких дасть змогу використовувати на підприємствах резерви збільшення їх ефективності, а також визначити головні фактори, що сприятимуть цьому.

Таким чином дуже важливим має бути ефективність в управлінні плануванням прибуткової діяльності підприємства. Втілення на практиці запропонованих заходів у цілому по підприємству дасть змогу наростити обсяги випуску товарної маси продукції, збільшити показник фондівіддачі, а також підвищити прибуток від реалізації продукції й сам балансвий прибуток, а від так, і рентабельність основних засобів підприємства. Однією з ключових ознак ефективної діяльності є збільшення обсягу виробництва його продукції, та як наслідок сприяє покращенню його фінансового стану й конкурентоспроможності.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Список використаних джерел

1. Бланк О. І., Ситник Г. В., Андрієць В. С. Управління фінансами підприємств : підручник, 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 792 с.
2. Єгорова О. В., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник Ю. М. Економічний аналіз: навч. посіб. Полтава : РВВД ПДАА, 2018. 290 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1260>.
3. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України у сучасних умовах. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. 2015. №4 URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3976>
4. Фецович Т.Р. Формування фінансових результатів підприємств/ *Вісник Львівської комерційної академії*. 2011. № 36. С. 405-410.

ПОТОЧНЕ ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Возна Д. В.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр
Дніпропетровський університет внутрішніх справ
Науковий керівник: Кубецька О. М., к.е.н., доцент

Поточне фінансове планування необхідне підприємству з метою контролю за фактичним надходженням грошових коштів на поточний рахунок та витрачанням коштів у процесі господарської діяльності, виконання поточного фінансового плану. Це пов'язано з тим, що фінансове забезпечення підприємницької та інвестиційної діяльності відбувається за рахунок власних та залучених коштів, що потребує повсякденного ефективного контролю за формуванням і використанням фінансових ресурсів.

Виконання фінансового плану здійснюється безпосередньо в процесі фінансової діяльності, забезпечуючи стабільну платоспроможність підприємства через оперативне (поточне) фінансове планування. З цією метою доцільно складати баланс грошових надходжень – оперативний фінансовий план.

Баланс надходжень коштів показує, коли в підприємства виникають тимчасово вільні кошти, а коли воно має додаткову потребу в них. Це дає фінансовим менеджерам можливість тимчасово вільні фінансові кошти вкласти на депозитні рахунки комерційних банків або інвестувати в цінні папери для одержання доходів, а в періоди, коли виникає додаткова потреба – забезпечити залучення коштів.

Система поточного планування фінансової діяльності підприємства ґрунтується на розробленій стратегії та фінансовій політиці за окремими аспектами фінансової діяльності.

Цей вид фінансового планування характеризується розробкою конкретних видів фінансових планів. Вони дають можливість підприємству визначити на поточний період всі джерела фінансування його розвитку, сформувати структуру його доходів і витрат, забезпечити постійну платоспроможність, і також визначити структуру активів і капіталу фірми на кінець планового періоду [32].

Керування виробничими процесами і регулювання розрахунків з покупцями, постачальниками, працівниками підприємства, фінансовою системою, кредитними установами, забезпечення платоспроможності підприємства значною мірою залежать від організації оперативного фінансового планування [6]. За результатами поточного фінансового планування розробляються такі основні документи: план бухгалтерського балансу, касовий план, платіжний календар.

На сьогоднішній день обов'язкове складання цих інструментів фінансового планування для підприємств скасоване.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Касовий план – це план обороту готівки, що необхідний для контролю за їхнім надходженням і витратою. Він розробляється на квартал і у встановлений термін представляється у комерційний банк, з яким підприємство уклало договір про розрахунково-касове обслуговування.

Платіжний календар – короткотермінове прогнозування надходжень і витрат коштів підприємства (організації, установи). Складається з двох частин дохідної та витратної. Використовується для планування руху наявних у підприємства коштів і майбутніх фінансових потреб (надлишку або нестачі коштів). Балансується залишком (сальдо) на розрахунковому рахунку підприємства. Відмінність між поточним фінансовим планом підприємства і платіжним календарем полягає в тому, що перший є балансом за певний період часу, а другий – балансом на конкретну календарну дату.

Складення платіжного календаря дає змогу виявити недостатність коштів, з'ясувати причини такого стану, визначити відповідні заходи для запобігання фінансовим ускладненням. Важливе місце в оперативній фінансовій роботі підприємства займає своєчасне погашення кредиторської, а також своєчасне стягнення дебіторської заборгованості.

Наступним інструментом фінансового планування виступає плановий баланс, який розробляється з метою виявлення змін у структурі активів і капіталу, в ньому відображається стан майна і фінансів підприємства.

За допомогою прогнозного балансу можна оцінити платоспроможність, фінансову стійкість підприємства в перспективі. Перелік статей балансу може тією чи іншою мірою деталізувати форму балансу.

Список використаних джерел

1. Кизим М. О., Забродський В. А., Зінченко В. А., Копчак Ю. С. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія. Харків. 2013. 144 с.
2. Таран О. В. Сучасні питання проблематики ризиків фінансової сфери діяльності підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз: навч. посіб. Харків : Константа, 2014. 108 с.

**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ
ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

Ганженко С. Р.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Чіп Л. О., к.е.н., доцент

Жорстка конкурентна боротьба на вітчизняному та світовому ринках, глобальна соціально-економічна нестабільність, бурхливий розвиток науково-технічного прогресу висувають до підприємств дедалі вищі вимоги стосовно працівників підприємства. Розуміння того, що працівники є ключовою рушійною силою, що створює основу підвищення ефективності господарської діяльності підприємства, призвело до розвитку теорії та практики управління трудовими ресурсами.

Трудові ресурси – особливий вид економічних ресурсів, необхідні підприємству реалізації процесу виробництва. Саме трудова діяльність людей становить основу виробництва матеріальних та нематеріальних благ. Найважливішим завданням управління трудовими ресурсами не просто підбір необхідних кадрів, а підтримання балансу між підвищенням економічної ефективності підприємства міста і задоволенням особистих потреб кожного працівника.

У літературі та на практиці іноді розуміння управління трудовими ресурсами спрощується і ототожнюється з управлінням персоналом. Від коректності розуміння змісту системи управління трудовими ресурсами багато в чому залежить ефективність кадрової політики, організації праці та функціонування підприємства в цілому [1, с. 86].

Управління трудовими ресурсами підприємства – практична діяльність, що становить системи управління підприємством, спрямована на ефективне використання потенціалу працівників задля досягнення цілей підприємства, виходячи з дотримання інтересів працівників.

Управління персоналом підприємства – практична діяльність, що становить системи управління підприємством, яка спрямована на забезпечення підприємства персоналом, здатним якісно виконувати покладені на нього трудові функції, та оптимальне використання кадрів [3].

Різниця між управлінням трудовими ресурсами та управлінням персоналом полягає у різних підходах до реалізації управлінської діяльності [4], які обумовлені різними об'єктами управління. Звідси впливає і відмінність функціональних областей управління: в управлінні трудовими ресурсами вона дещо ширша.

З практичної точки зору функціональна сфера управління персоналом зосереджена переважно на забезпеченні підприємства кваліфікованими працівниками відповідно до його потреб. Функціональна сфера управління трудовими ресурсами підприємства окрім названого охоплює і такі аспекти управлінської діяльності як організація праці, підвищення продуктивності праці

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

та оптимізації витрат оплати праці.

Серед теоретичних підходів до управління трудовою сферою підприємства виділяється концепція управління персоналом та концепція управління трудовими ресурсами. Відповідно до першої концепції управління персоналом розвивалося за умов масового виробництва та в рамках стратегії збуту товарів на масовому ринку, що й визначало стратегію кадрової політики. Друга концепція сформувалася трохи згодом, за умов гнучкого виробництва ринку, орієнтованого клієнта. Це вимагало зміни акцентів у управлінні персоналом та звернення уваги на ресурсну сторону персоналу. Перегляд підприємствами своїх виробничих стратегій, у свою чергу, привів до перегляду стратегій кадрової політики. Отже, можна сказати, що концепції управління трудовими ресурсами передувала концепція управління персоналом.

Управління персоналом дійсно певною мірою схоже з управлінням трудовими ресурсами. І в тому, і в іншому випадку управлінський вплив спрямований на працівника підприємства (або трудовий колектив). Проте, у разі управління трудовими ресурсами працівник сприймається як ресурс, то є те, за допомогою чого можна отримати бажаний результат. Також у системі управління трудовими ресурсами увага приділяється якісній характеристиці цього ресурсу (наприклад, рівню компетенцій та працездатності залучених фахівців, рівню організації бізнес-процесів, ефективності та результативності праці тощо).

Однією з найважливіших функцій управління у зв'язку із зростанням ролі людського чинника у виробництві стає розвиток кадрового потенціалу підприємства (управління кар'єрою, професійним зростанням, навчанням персоналу та інших.), а чи не просто приведення його чисельного складу у відповідність до наявності робочих місць і потребами виробництва. Перехід від управління персоналом до управління трудовими ресурсами може змінити завдання управління, функції і навіть організаційну структуру підприємства.

Система управління трудовими ресурсами підприємства є більш складною і комплексною, має більш тісний взаємозв'язок з показниками діяльності підприємства в цілому і нерозривно пов'язана зі стратегією його розвитку. Система управління персоналом є лише однією з складових системи управління трудовими ресурсами. Її ключове завдання у системі управління трудовими ресурсами полягає у забезпеченні підприємства необхідними кадрами. Націленість на якісний розвиток персоналу, вдосконалення системи мотивації працівників підприємства міста і прагнення підвищення їх продуктивності праці свідчить у тому, що управління трудовими ресурсами найбільше відповідає вимогам сучасної економіки, зумовленими підвищенням значимості людського чинника.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Список використаних джерел

1. Акулов М. Г., Драбаніч А. В., Євась Т. В. Економіка праці і соціально-трудова відносина : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2012. 328 с.
2. Качан Є. П. Управління трудовими ресурсами. Київ : ВД «Юридична книга», 2014. 358 с.
3. Корнієнко І. Г. Трудовий потенціал: економічна сутність та його оцінка. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія «Економічні науки»*. 2013. Вип. 2. С. 30-35.
4. Олійник О. Є. Економічна природа формування і використання трудових ресурсів та їх роль в агробізнесі. *Економіка АПК*. 2011. № 7. С. 41-44.

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Гончар Є. О.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр
Полтавський державний аграрний університет
Науковий керівник: Чіп Л. О., к.е.н., доцент

Сучасне управління в будь-якій сфері господарювання ґрунтується на забезпеченні максимальної ефективності від коштів, які витрачаються. Для прийняття більш якісних рішень та недопущення можливих проблем необхідно проводити оцінку цієї ефективності.

Забезпечення планування інвестиційних потоків у стратегічній перспективі є складовою механізму розробки інвестиційної стратегії. Говорячи про стратегічний план, слід зазначити, що він є розгорнутим у часі комплексом заходів, орієнтованих на стратегічну перспективу, які збалансовані за ресурсами, необхідними для реалізації господарської діяльності [3].

Непостійність економічних умов ставить перед керівництвом (власниками) завдання щодо необхідності оптимізації виробництва, для якої можна використовувати математичні методи. Незважаючи на те, що математична та економічна наука мають свої об'єкти та предмети дослідження, їх взаємодія дозволяє вирішити безліч проблем, які виникають у процесі господарювання різних суб'єктів [2].

Інвестиційна стратегія полягає у консолідації базових цілей та завдань підприємства на стратегічну перспективу, а також у наявності затверджених дій та розосередження необхідних ресурсів для досягнення поставлених інвестиційних цілей та завдань [1].

Розвиток підприємства, безумовно, є однією з найважливіших цілей, які стоять перед керівництвом, і саме грамотна інвестиційна політика дозволить досягти цієї мети шляхом вибірки найбільш оптимального розподілу необхідних стратегічних ресурсів у стратегічній перспективі [3].

Формування інвестиційної стратегії підприємства відбувається у наступній послідовності:

- проведення аналізу економіко-правових факторів, здатних вплинути на процес інвестиційної діяльності;
- оцінка можливостей підприємства з урахуванням специфіки ведення господарської діяльності та галузі, в якій підприємство функціонує;
- розробка базових інвестиційних цілей на стратегічну перспективу;
- проведення огляду можливих альтернативних інвестиційних заходів та вибір напрямків та форм інвестиційної діяльності, базуючись на стратегічних можливостях;
- встановлення напрямів розробки інвестиційної діяльності на стратегічну перспективу;
- формування такої інвестиційної політики, яка буде відповідати всім аспектам інвестиційної діяльності підприємства;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

– оцінка результативності сформованої інвестиційної стратегії.

Розробка інвестиційної політики передбачає:

– визначення цілей суб'єкта господарювання як в оперативній діяльності, так і на перспективу;

– вибір найбільш перспективних і вигідних вкладень інвестиційних ресурсів;

– розробка пріоритетів розвитку та оцінка альтернативних проектів;

– розробка технологічних, маркетингових, фінансових прогнозів, проведення раціональної оцінки наслідків реалізації проектів [1].

У процесі формування інвестиційної політики потрібно враховувати фактори впливу інфляційних процесів і рівень ризику, необхідно економічно обґрунтувати інвестиційні рішення, знайти найбільше оптимальну структуру портфельних та реальних інвестицій, при реалізації інвестиційних проектів потрібно ранжувати їх за важливістю та пов'язати їх виконання з наявністю ресурсної бази, а також обирати найвигідніші джерела фінансування.

Інвестиційна політика є розподілом власних і залучених фінансових ресурсів на ведення господарської діяльності підприємства, виділяючи найпріоритетніші напрями.

Список використаних джерел

1. Кривов'язюк І. В. Інвестиційна діяльність підприємства: сутність, методика аналізу та шляхи підвищення її ефективності. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки*. 2018. Вип. 31. С. 83-90.

2. Скотнікова Л. П., Угрімова І. В. Роль інвестиційної стратегії у розвитку підприємства. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. Харків : НТУ «ХПІ», 2018. № 19 (1295). С. 19-22.*

3. Штепенко К. П., Забураєва О. Ю. Аналіз прямих іноземних інвестицій в економіку України та передумови необхідності їх залучення. *Ефективна економіка*. 2019. № 5. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7040>.

ФАКТОРИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Гребельна А. Д.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»,

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Миколенко І. Г., к.е.н., доцент

Нестабільність ринкової глобальної економіки на даний час збільшує загрози виникнення кризових явищ на підприємствах. Перед всіма підприємствами, перш за все, постають завдання внутрішньої самооцінки та аналіз свого стану з погляду на впровадження власних фінансових та господарських функцій, тобто забезпечення економічно-фінансової безпеки виробництва від викликів зовнішнього або внутрішнього походження, винайдення системи індикаторів фінбезпеки, обчислення порогових їх значень з боку кризових явищ та прийняття керованих рішень щодо протидії загрозам-викликам [3].

Комплексний план, який направляє організацію не на сьогоднішній день, а на майбутнє, перспективу називається стратегією. Метою стратегії має бути забезпечення не тільки поточного успіху, а й забезпечення прискореного розвитку організації в умовах конкуренції, першості на ринку. Стратегія розвинення підприємства зумовлює забезпечення постійних темпів її збільшення та функціонування в перспективі і базується на залученні науково-технічних досягнень у сфері електронної техніки, організації, виробничих процесів технології, управлінні [2].

Стратегічний напрям підприємства постає, власне, результатом зовнішніх ринкових альтернатив чи то обмежень та внутрішніх факторів таких як ресурси, кваліфікація персоналу, управлінські рішення. Щодо вибору стратегії то тут мають вплив безліч факторів. До таких можемо віднести смаки споживача, його звички, технологічні зміни, вплив рівня конкурентів, потреби в залученні інвестицій, орієнтовний прибуток, фінансова здатність підприємства, визначення кваліфікаційних та управлінських якостей щодо їх достатності щоби досягти успіху на ринку, диверсифікація закупівельних потреб, склад керівного персоналу і його мотивація, державні нормативні акти, зобов'язання підприємства-фірми перед кредиторами, суспільством або власниками, а також соціально-політичні та культурні фактори, що обмежують або розширюють поле для дій підприємства.

Зовнішні фактори не мають пряму залежність від діяльності підприємства, до них відносяться природньо-кліматичні умови, умови логістики, державний моніторинг цін, регулювання тарифів, відсотків, регулювання податкових ставок та пільг, штрафних стягнень та, звісно, конкуренція на ринку товарів. Ці фактори в принципі не залежать від функціонування підприємства, його організаційної структури чи сфери господарювання, проте суттєво мають вплив на отриманий прибуток. Отже, дані фактори підприємство не може змінити самостійно або уникнути їх впливу. Деякі науковці вважають що внутрішні фактори постають дуже

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

суб'єктивними, та можуть давати вплив на зовнішні. Як наприклад, поглянемо на фактор особливої політики, яка дає можливість підприємству обрати метод обліку, який спричиняє істотний вплив на фінансові результати. Це може бути метод оцінки запасів та амортизації, оцінка розподілу витрат та доходів поміж звітними періодами, порядок врегулювання сумнівної заборгованості тощо. Таким чином регулюється розмір прибутку до оподаткування.

Першочерговим завданням підприємства, що виробляє товари або послуги, має бути пошук напрямків покращення його економічно-фінансового стану. Фінансовий стан підприємства можемо визначити через показник його фінансової кредитної спроможності, платіжної спроможності та ліквідності, його прибутковості і ділової активності, його виконання взятих зобов'язань перед державою та іншими підприємствами. Цей показник потребує весь час постійного моніторингу та аналізу [1]. Виробнича міцність підприємства знаходиться в прямій залежності від фінансової складової. Фінансовий чинник вважають провідним та вирішальним, бо він є двигуном будь-якої економічної системи, а особливо в перехідні періоди та в період кризи [3].

Стабілізуючими чинниками прибутковості підприємства за умов складних або форс мажорних ситуацій можуть стати опрацювання й розробка нових видів продукції, яка має нині попит на ринку у споживачів, а також отримання дозвільних документів на виробництво «ходових» товарів [2].

Мотиваційним фактором будь-якої бізнесової, підприємницької діяльності має бути досягнення економічного результату у вигляді прибутку. На даний час в Україні за умов реформування, ставлення економіки спостерігається рух до значного зменшення рівня рентабельності виробництва, що передбачає збитковість багатьох підприємств. А від так управління фінансовою та господарською діяльністю суб'єкта виробництва продукції чи послуг вимагає модернізації стратегії розвитку підприємства.

Вибір необхідної стратегії підприємства вибудовується керівництвом на базі аналізу чинників, які окреслюють його стан, з врахуванням результатів висновків за аналізом портфеля бізнесу. До основних чинників, що повинні бути враховані, перш за все, при виборі напрямку руху стратегії можемо віднести стан галузі та позиція в ній суб'єкта господарювання, його мета, інтереси та позиція керівництва, фінансові капітали та ресурси, кваліфікація персоналу, кредитні обов'язки підприємства, ступінь залежності від зовнішнього середовища, просторово-часовий фактор тощо.

Список використаних джерел

1. Антонюк О. О. Оцінка рівня прибутковості як важлива складова діагностики кризових явищ підприємства. *Вісник «ХНУ». Економічні науки.* 2019. № 5. Т. 2. С. 20-24.
2. Денисенко М. П. Стан та тенденції розвитку сучасного підприємства. монографія / За ред. М. П. Денисенка. Київ : ДКС центр, 2019. 464 с.
3. Романова Т. В. Даровський Є. О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка.* 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3976> (дата звернення 12 вересня 2021.)

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Дубко В. В.,

здобувач вищої освіти, студент

Дніпропетровський університет внутрішніх справ

Науковий керівник: Кубецька О. М., к.е.н., доцент

У розрізі адміністративних методів менеджменту при вплив на колектив через організаційно-розпорядчі механізми також виникають як позитивні, так і негативні моменти. Негативною стороною може виступити плінність кадрів, байдуже машинальне ставлення колективу до своїх обов'язків. Але при цьому позитивні аспекти цієї процедури організує колектив, привчає та систематизує до дисципліни, відповідальності тощо.

Одним із інноваційних інструментів управління персоналом є метод структуризації цілей, якому, зокрема, властиві такі фактори, як обґрунтування якісних та кількісних цілей підприємства, контроль цілей системи менеджменту персоналу їхньої відповідності цілям підприємства.

При цьому раціональна система управління може бути побудована тільки на основі аналізу цілей, що розглядаються в ієрархічному порядку з визначенням ступеня відповідальності кожного працівника за кінцевий результат своєї діяльності.

При використанні з метою вдосконалення управління персоналом експертно-аналітичного методу здійснюється залучення до вирішення завдань та усунення існуючих у організації проблем висококваліфікованих фахівців у як експертів. Вони аналізують ситуацію, що склалася, визначають недоліки в роботі персоналу та причини їх виникнення. Однак, даний метод досить суб'єктивний, тому для більш точних оцінок необхідно застосовувати багатоступінчасту експертизу.[3]

Параметричний метод полягає у визначенні ступеня пропорційності параметрів системи менеджменту персоналу параметрам виробничої системи організації шляхом діагностування функціональних взаємозв'язків між ними [2, с. 107].

Не можна не відзначити значущість соціально-психологічного методу керування персоналом. При реалізації цього методу необхідний орієнтир на психологічний стан кожного працівника та колективу в цілому. Для підвищення сприятливого клімату в організації необхідне систематичне проведення різноманітних семінарів, тимблдингів тощо.

Соціально-психологічні методи також мають позитивний та негативний вплив [1, с.515].

Будь-яке підприємство, засноване на праці великого числа людей, потребує вдосконалення системи управління персоналом. З кожним роком з'являється багато різних технологій управління людськими ресурсами, але незмінним залишається той факт, що кожен працівник – це, перш за все людина

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

з своїми особистими соціальними, психологічними та фізіологічними особливостями [2].

В даний час спостерігається тенденція зміни мотивації керівництва персоналом: першорядне значення відіграють економічні та соціально-психологічні методи управління персоналом демократизація та розвиток ринкових відносин знизили роль адміністративних методів у організаціях; керівництво тепер зацікавлене у взаємній співпраці персоналу та адміністрації для реалізації намічених цілей.[4]

Таким чином, в управлінській практиці методи виступають як взаємодоповнюючі вимоги у роботі з персоналом, які тісно переплітаються між собою та спрямовані на досягнення цілей організації.

Ефективність застосування методів визначається відповідністю загальним закономірностям розвитку суспільства, держави, його інститутів та перекладом їх у певні правила управлінської діяльності.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л. В. Сардак О. В. Управління персоналом. Київ : Центр учб. л-ри, 2011. 468 с.

2. Вознюк А.М. Особливості застосування форм і методів стимулювання персоналу промислового підприємства. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Venu/2009_1/11.pdf

3. Галич О. А., Вакуленко Ю. В., Терещенко І. О., Крутько Т. В. Стратегічне управління персоналом як фактор зростання конкурентоспроможності підприємства. *Агросвіт*. 2019. № 6. С. 27-32.

4. Дяків О. П., Островерхов В. М. Управління персоналом : навчально-методичний посібник. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 288 с.

ФУНКЦІЇ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Єгорова О. В.,

к.е.н., доцент

Воловик А. С.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Кожен суб'єкт господарської діяльності повинен мати власний капітал, який спрямовується на формування матеріальних цінностей і вільних грошовий коштів, фінансових вкладень і витрат на придбання прав і привілеїв, необхідних для ведення виробничої, комерційної діяльності. Власний капітал є основним, початковим та умовно безстроковим джерелом погашення зобов'язань підприємства. Він формується за рахунок коштів власників (учасників товариства) і власних фінансових ресурсів самого підприємства [2].

Власний капітал виконує низку функцій.

1. Функція заснування та «запуску роботи» підприємства. Початковий капітал – це статутний фонд, виділені підприємству або залучені ним на засадах, визначених чинним законодавством, фінансові ресурси у вигляді грошових коштів або вкладень у майно, цінності, нематеріальні активи, цінні папери, закріплені за підприємством на праві власності або повного господарського відання. Зареєстрований (статутний, пайовий) капітал є важливим, а часто і єдиним, джерелом фінансування новоствореного суб'єкта господарювання.

2. Функція фінансування. Власний капітал це джерело довгострокового фінансування, він знаходиться у розпорядженні підприємства до моменту ліквідації. Фінансування діяльності підприємства за рахунок власного капіталу є альтернативою залучення позичкових коштів. Власний капітал це активи, внесені засновниками, передані ними у розпорядження підприємства, накопичені впродовж періоду діяльності шляхом реінвестування прибутку та отримані безоплатно (в дарунок) і які можуть бути використані для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства.

3. Функція відповідальності й гарантії захисту прав кредиторів. Власним капіталом підприємство може заплатити за своїми боргами й чим більша його сума, тим менший ризик його кредиторів щодо невиконання зобов'язань, тим вище рівень довіри та кредитоспроможність. Й навпаки – чим меншу питому вагу в структурі пасивів займає власний капітал, тим вищий ризик кредиторів і нижча ймовірність повернення боргів у випадку банкрутства підприємства.

4. Захисна функція (компенсації понесених збитків). Власні джерела фінансування підприємства є «подушкою безпеки», яка захищає підприємство від впливу загрозливих чинників зовнішнього середовища, він є джерелом для покриття можливих збитків. Крім того, власний капітал фінансує ризикові проекти, під які важко залучити коштів сторонніх інвесторів.

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)

Також власний капітал юридично захищає права власників підприємства щодо його вилучення. Власний капітал відносять до постійних зобов'язань підприємства перед його власниками, які виникають за бажанням окремих власників або при ліквідації підприємства. Проте, зобов'язання перед власниками мають меншу вагу ніж зобов'язання перед кредиторами: якщо підприємство припиняє свою діяльність зобов'язання перед ними погашаються в останню чергу, тобто власники мають право лише залишкового позову.

5. База для розподілу прибутку та майна. Отриманий впродовж року чистий прибуток, яке керівництво підприємства вирішило виплатити власникам, розподіляють, як правило, відповідно до частки окремих власників (акціонерів, пайовиків) у статутному (пайовому) капіталі. За такою ж схемою розподіляють майно підприємства у випадку його ліквідації чи реорганізації.

6. Функція управління та контролю. Власники (акціонери, пайовики) мають право брати участь в управлінні майном підприємства та його господарською діяльністю шляхом участі у зборах учасників. Саме останні призначають керівні органи та ревізійну комісію. Якщо ж на підприємстві є власник, що володіє контрольним пакетом корпоративних прав, він фактично повністю контролює підприємство, здійснює власну стратегію розвитку підприємства, формує кадри тощо.

7. Функція кредитоспроможності. Частка власного капіталу в активах є показником кредитоспроможності.

8. Функція реклами. Значна сума власного капіталу надає підприємству статусу «солідного», такого що викликає довіру. [1, 3]

Підприємство, яке використовує лише власний капітал, має максимальну незалежність від зовнішніх джерел фінансування, але не може забезпечити формування додаткового капіталу у періоди сприятливої для розширення діяльності ситуації на ринку і не використовує фінансових можливостей приросту прибутку на вкладений капітал. Без залучених коштів неможливо забезпечити перевищення коефіцієнта фінансової рентабельності діяльності підприємства над економічною.

Список використаних джерел

1. Погріщук Г. Б., Волощук Р. Є. Власний капітал підприємства: сутність і особливості формування в Україні. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 16–23. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.7.16.

2. Райтер Н. І., Івасів О. С. Власний капітал як основа здійснення господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 1 (2). С. 188-192.

3. Тютюнник Ю., Овчаренко А. Класифікація джерел формування власного капіталу підприємства. *Socially competent management of corporations in a behavioral economy: Collection of scientific papers / resp. ed. Ondrej Mikulas Kostiantyn Pavlov, Karol Viktor, Olena Pavlova, Ladislav Viera, Liudmila Shostak, Anton Milan, Alla Lyalyuk. European institute of further education, Podhajaska, 2021. Chapter I. P. 216-217.*

ВПЛИВ ВНУТРІШНІХ ТА ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Зайченко Р. А.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Науковий керівник: Остапенко Т. М., к.е.н., доцент

Різні внутрішні (керівники компаній, співробітники) і зовнішні (інвестори, клієнти, постачальники, банки, страхові компанії, суспільство) користувачі інформації цікавляться показниками прибутковості підприємства для досягнення певних цілей або інтересів. Менеджери компаній найбільше зацікавлені в показниках рентабельності активів. Ці показники дозволяють більш ефективно управляти активами та об'єктивніше оцінювати діяльність компанії, тоді як інвесторів більше цікавить рентабельність власного капіталу, оскільки вона показує рентабельність їхніх інвестицій. Ті, хто бере участь у маркетинговій діяльності, зацікавлені в рентабельності продажів, оскільки вона показує рентабельність процесу збуту [1].

Для прийняття правильних рішень керівникам компаній недостатньо розрахувати певні коефіцієнти прибутковості, вони також шукають відповіді на питання:

- 1) який вид господарської діяльності вони мають провадити;
- 2) як керувати компанією, щоб забезпечити її конкурентоспроможність та безперервність діяльності;
- 3) як розвивати бізнес, щоб отримувати постійний довгостроковий прибуток тощо.

Тому дуже важливо постійно аналізувати коефіцієнти прибутковості компанії та мати особливу методологію аналізу коефіцієнта рентабельності.

При виконанні комплексного аналізу рентабельності важливо розрахувати фактори, що впливають на певний рівень рентабельності. Коефіцієнти розраховуються окремо для рентабельності продажів, активів та власного капіталу. На валову рентабельність продажів впливають чотири основні фактори:

- 1) обсяг реалізації продукції;
- 2) структура та асортимент збуту продукції;
- 3) собівартість реалізації;
- 4) ціна.

Окрім цих факторів, вплив яких легко розрахувати, на прибутковість компаній впливають також різні внутрішні та зовнішні фактори, які можна розрахувати лише приблизно або взагалі неможливо, але їх вплив не можна заперечувати. Ці фактори також відносять до найважливіших факторів, що впливають на прибутковість підприємства:

- 1) економічні (загальний рівень економічного розвитку, грошово-кредитна, фіскальна та податкова політика держави, рівень інфляції тощо);

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

2) політико-правові (законодавство, зовнішньоекономічна політика держави, заходи з підтримки малого бізнесу та інші);

3) соціально-культурні (рівень безробіття, демографічна ситуація в країні, рівень освіти населення);

4) технологічні (державне стимулювання розробки та впровадження нових технологій та інновацій, охорона праці та ін.);

5) екологічні (рівень забруднення навколишнього середовища).

Ще більш значний вплив мають внутрішні фактори, серед яких найбільш помітні: діяльність менеджерів (особливе значення мають дії менеджерів при формуванні політики та стратегії діяльності компанії; політика управління персоналом, тобто формування кадрової стратегії, підбір працівників, навчання та підвищення кваліфікації, заробітна плата, управління взаємовідносинами з працівниками, організаційна та управлінська структура компанії тощо [2].

Правильно проведений комплексний аналіз рентабельності дозволяє зібрати багато інформації про рентабельність продажів, активів і власного капіталу. Ця інформація особливо цінна для внутрішніх і зовнішніх користувачів інформації, які приймають ті чи інші рішення. Інформація, отримана після проведення аналізу, може допомогти менеджерам не тільки спрогнозувати прибутковість підприємства, але й точно оцінити можливі ризики та потенційні можливості. Можна стверджувати, що комплексний аналіз прибутковості допомагає ефективно управляти ресурсами компанії, приймати правильні інвестиційні та фінансові рішення і в кінцевому підсумку забезпечити платоспроможність і прибуткову діяльність підприємства.

Список використаних джерел

1. Іщенко Н. А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства. Економічні науки: зб. наук. пр. Кіровоград: КНТУ, 2010. Вип. 17. С. 210-214.

2. Коцераба Н. В., Грицина Р. Р., Білецька Н. В. Факторний аналіз фінансових результатів діяльності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. №. 1. С. 24-28.

**ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ:
ЕКСТЕНСИВНІ ТА ІНТЕНСИВНІ ФАКТОРИ**

Каленчук Ю. В.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Кулик В.А., д.е.н., професор

Управління продуктивністю праці на підприємствах – це процес, що включає стратегічне й оперативне планування, а також постійний контроль за результативними діяльностями найманих працівників.

На рівень продуктивності праці на підприємстві впливають рівень екстенсивного використання праці, інтенсивність праці, техніко-технологічний стан виробництва та організаційні способи підвищення продуктивності праці.

Рівень екстенсивного використання праці показує ступінь її продуктивного використання та тривалість протягом робочого дня при незмінності інших характеристик. Чим повніше використовується робочий час, чим менше простоїв та інших втрат робочого часу і чим триваліший робочий день, тим вищий рівень екстенсивного використання праці і відповідно продуктивності праці.

Однак зростання продуктивності праці за рахунок екстенсивних характеристик має чіткі межі: законодавче встановлену тривалість робочого дня і робочого тижня.

Інтенсивність праці характеризує ступінь її напруженості і визначається кількістю фізичної та розумової енергії людини, витраченої за одиницю часу. Підвищення інтенсивності праці також має свої межі, а саме: фізіологічні та психічні можливості людського організму.

Нормальна інтенсивність праці означає таку витрату життєвої енергії людини протягом робочого часу, яку можна повністю поновити до початку наступного робочого дня при реально доступній для цієї людини якості харчування, медичного обслуговування, використання вільного часу тощо.

Отже, рівень екстенсивного використання праці та інтенсивність праці – це важливі фактори зростання продуктивності праці, які, однак, мають чіткі обмеження, тобто не можуть використовуватися безкінечно.

Джерелом зростання продуктивності праці, яке не має меж, є техніко-технологічне удосконалення виробництва під дією науково-технічного прогресу. За кілька останніх десятиріч у розвинених країнах рівень екстенсивного використання праці зменшився більше ніж удвічі, інтенсивність праці не зростала, а продуктивність збільшилася в кілька разів, що проявилось у значному зростанні добробуту і рівня споживання всіх верств працюючого населення. Тобто саме за рахунок науково-технічного прогресу продуктивність праці зростає так швидко, що дає можливість виробляти все більше споживчих благ меншою кількістю праці.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Щодо організаційних факторів зростання продуктивності праці на підприємствах нами пропонуються такі заходи.

1. Удосконалення організаційної структури управління.

Оскільки, кількість управлінського персоналу обернено впливає на продуктивність праці, пропонуємо оптимізувати організаційну структуру управління. Якщо на підприємстві застосовується лінійно-функціональна структура управління та швидко реалізуються управлінські рішення, може призвести до високої спеціалізації до підвищення ефективності роботи функціональних служб.

2. Поліпшення підготовки і підвищення кваліфікації кадрів.

Кількість працівників на підприємстві, які мають вищу освіту демонструють прямий вплив на продуктивність праці. Саме тому варто застосовувати такі форми підвищення кваліфікації працівників: професійна перепідготовка (освоєння знань і навиків у відповідності до змін навколишнього середовища); підвищення кваліфікації (оновлення знань відповідно до змін у вирішенні нових виробничих завдань, що забезпечується через проблемні семінари, курси підвищення кваліфікації, майстер-класи, тренінги); оперативна актуалізація знань по неформальних каналах (конференції, семінари, наради, фокус-групи, конкурси, міжнародні виставки).

3. Управління плинністю кадрів.

Доцільно запланувати заходи щодо скорочення плинності кадрів на підприємстві:

- 1) удосконалення систем матеріального та нематеріального стимулювання, удосконалення процедур прийому і звільнення працівників,
- 2) системи управління кар'єрою, формування у працівників відповідального
- 3) ставлення до праці, свідомої дисципліни, культури поведінки, удосконалення взаємин у колективі.

На підприємствах, де дуже велика плинність кадрів, що прагнення перейти з одного підприємства в інше обернено пропорційне віку. Пік переходів закінчується в 24-25 років. Частіше змінюють роботу працівники нижчої кваліфікації, що не мають перспектив, родини, що менше заробляють, та далеко живуть від місця роботи.

На нашу думку, варто вивчити плинності кадрів на підприємстві за допомогою анкет. До такої анкети варто включити такі питання: причини звільнення (заробітна плата, навантаження, несправедливість, відносини в колективі, ставлення керівництва, графік роботи, напруження, сімейні обставини, часті відрядження, неможливість кар'єрного росту тощо); визначення можливості переведення працівника в інший відділ. І це дасть можливість вчасно вжити заходи щодо стабілізації кадрів.

4. Збільшення ефективного фонду робочого часу.

Отже, для поліпшення використання робочого часу пропонуємо:

– стимулювати персонал до праці, як матеріально, так і морально;

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

- поліпшити умови праці, впровадити фізіологічно обґрунтовані режимів праці та відпочинку;
- зменшити кількості працівників;
- усунути непродуктивні виплати з фонду заробітної плати.

Резерви зростання продуктивності праці за рахунок кращого використання робочого часу відрізняються від резервів зниження трудомісткості тим, що вони мають місце тільки при поганій організації праці та виробництва, слабкою дисципліни праці, незадовільних умов і охорони праці і зникнуть з ліквідацією зазначених недоліків.

Для виявлення резервів зростання продуктивності праці за рахунок ліквідації втрат робочого часу необхідно проаналізувати фактичний баланс робочого часу в середньому на одного робітника, порівняти його з плановим, тим самим встановити, за якими статтями балансу є відхилення. Крім того, необхідно порівняти динаміку часовий, денний, річний вироблення робітників, що дозволить зробити висновок про зміни в використанні робочого часу у звітному періоді. За допомогою фотографій і хронометражу робочого дня та облікової документації необхідно виявити внутрішні втрати робочого часу, встановити їх причини та розробити заходи щодо їх зменшення або повної ліквідації. Скорочення втрат робочого часу дає можливість збільшити бюджет робочого часу і вивільнити деяке число робочих.

Отже, підвищення продуктивності праці можна шляхом: збільшення випуску продукції за рахунок більш повного використання виробничої потужності підприємства; скорочення витрат праці на її виробництво шляхом інтенсифікації виробництва, впровадження комплексної механізації та автоматизації виробництва, більш досконалою техніки і технології виробництва, скорочення втрат робочого часу за рахунок поліпшення організації виробництва, матеріально-технічного постачання та інших факторів відповідно до плану організаційно-технічних та інноваційних заходів.

Список використаних джерел

1. Єрмолаєва М. В., Кулик В. А., Левченко З. М. Таксономія фінансової звітності за міжнародними стандартами. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2021. № 41. С. 81-84.
2. Карпенко Є. А., Кулик В. А. Аудит бізнес-ризиків: переваги, недоліки та можливості застосування в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2019. № 33. С. 156-160.
3. Кулик В. А. Інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень на підприємствах електронного бізнесу. Випереджаючий інноваційний розвиток: теорія, методика, практика: монографія. Суми: Триторія, 2018. 484 с. С. 255-267.
4. Сердюков К. Г., Кулик В. А., Піддубна Л. В. Інтегрована звітність як інструмент корпоративної соціальної відповідальності: складання та оприлюднення в електронному середовищі. Тестування та оцінювання комерційних перспектив товарних інновацій: монографія. Суми : Триторія, 2019. С. 253-259.

**ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗМІРУ
ВИРОБНИЧОГО ЗАПАСУ ПРИ УПРАВЛІННІ ОБОРОТНИМИ
АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

Кубецька О. М.,

доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

Сидоров О. А.,

доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
кандидат економічних наук
Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

У сучасних умовах досить актуальною є проблема оптимізації розміру виробничих запасів на підприємстві шляхом використання різноманітних моделей.

Серед методів оптимізації розміру виробничих запасів найбільше розповсюдження отримала «Модель EOQ».

Дослідимо механізм моделі EOQ на прикладі формування виробничих запасів.

Проведений нами аналіз свідчить, що з одного боку, підприємству вигідно завозити сировину та матеріали як можна більш високими партіями. Чим вище розмір партії поставки, тим нижчий сукупний розмір операційних витрат по розміщенню замовлень у певному [1, с. 204-208].

Сума операційних витрат по розміщенню замовлень при цьому визначається за наступною формулою:

$$r = F * (T/Q) \quad (1)$$

де, r – сума операційних витрат по розміщенню замовлень;

T – об'єм виробничого споживання товарів (сировини або матеріалів) у даному періоді;

Q – середній розмір однієї партії поставки товарів;

F – середня вартість розміщення одного замовлення.

З наведеної формули видно, що при незмінному об'ємі виробничого споживання та середньої вартості розміщення одного замовлення загальна сума операційних витрат по розміщенню замовлень мінімізується із зростанням середнього розміру однієї партії поставки товарів.

З іншого боку, високий розмір однієї партії поставки товарів викликає відповідне зростання операційних витрат по збереженню товарів на складі, оскільки при цьому збільшується середній розмір запасу у днях обороту (період їх зберігання). З урахуванням цієї залежності сума операційних витрат по зберіганню товарів на складі може бути визначена за формулою:

$$k = (Q/2) * CC \quad (2)$$

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)

де, k – сума операційних витрат по зберіганню товарів на складі;

Q – середній розмір однієї партії поставки товарів;

CC – вартість зберігання одиниці товару у даному періоді.

З наведеної формули видно, що при незмінній вартості зберігання одиниці товару у даному періоді загальна сума операційних витрат по зберіганню товарних запасів на складі мінімізується при зниженні середнього розміру однієї партії товарів.

Таким чином, із зростанням середнього розміру однієї партії поставки товарів знижуються операційні витрати по зберіганню товарних запасів на складі підприємства (і навпаки). Модель ЕОQ дозволяє оптимізувати пропорції між цими двома групами операційних витрат таким чином, щоб сукупна їх сума була мінімальною.

Математично модель ЕОQ виражається наступною принциповою формулою:

$$EOQ = ((2T * F/CC))^{1/2} \quad (3)$$

В умовах ринкової економіки всі сільськогосподарські підприємства зацікавлені у стабільному і ритмічному функціонуванні. Щоб досягти високих результатів, потрібна чітка політика управління виробничими запасами. Важливою складовою частиною управління запасами підприємства є розрахунок їх оптимального розміру. Саме тому актуальним є застосування різних моделей оптимізації запасів. Проте найбільш поширеною є Модель економічно обґрунтованого розміру замовлення. Розрахунковий механізм моделі базується на мінімізації сукупних операційних витрат щодо закупівлі та зберігання запасів на підприємстві.

Попри корисність даних розрахунків, підприємства досить часто нехтують мінімізацією обсягу запасів. Це пояснюється нестабільним станом економіки країни.

Список використаних джерел

1. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Київ : Ельга, 2008. 724 с.
2. Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий менеджмент., 2-ге вид: Підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 520 с.
3. Agarkov O., Verkhoglyadova N., Chumachenko D., Kononova I., Buhaieva M. Managment factors contributing to the improvement of the quality of social services in residential institutions: regional aspect. *Turismo: Estudos & Práticas (UERN)*. 2019. Caderno Suplementar 02. URL: <http://periodicos.uern.br/index.php/turismo>.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОГО МІСЦЯ

Лозова Я. І.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Кононенко Ж.А., к.е.н., доцент

Цифрова свобода людини – це участі у комунікаційних, виробничих процесах будь-якого світу країни. У цифровому світі робочі місця перестають бути прив'язані до фізичних місць і тому вони стають цифровими, мобільними які зовсім не потребують постійного перебування працівника на даному місці роботи. Для отримання вигоди від цифрових робочих місць для бізнес-організації України потрібно врахувати чотири елементи:

1) пристрої доступу. Потрібно забезпечити для працівника вибір найефективнішого способу для отримання доступу до бізнес-застосунків;

2) інфраструктура комунікацій. Надійність зв'язку залишається самою найважливішою вимогою у контексті цифрового робочого місця як в офісі так і поза межами;

3) бізнес-застосунки. Надання працівникам доступу до бізнес-застосунку, для будь-якого місця роботи підвищує продуктивність і підтримує співпрацю з колегами, партнерами, а також клієнтами. Ці застосунки надають швидкий доступ до необхідної важливої інформації [2];

4) телекомунікаційні інструменти робочого місця. Інструменти робочого місця впливають на мотивацію та продуктивність працівників. Інколи електронної пошти та телефонних дзвінків буває недостатньо, наприклад у разі роботи вдома.

Основні напрямки цифровізації облікової роботи подано на рис. 1

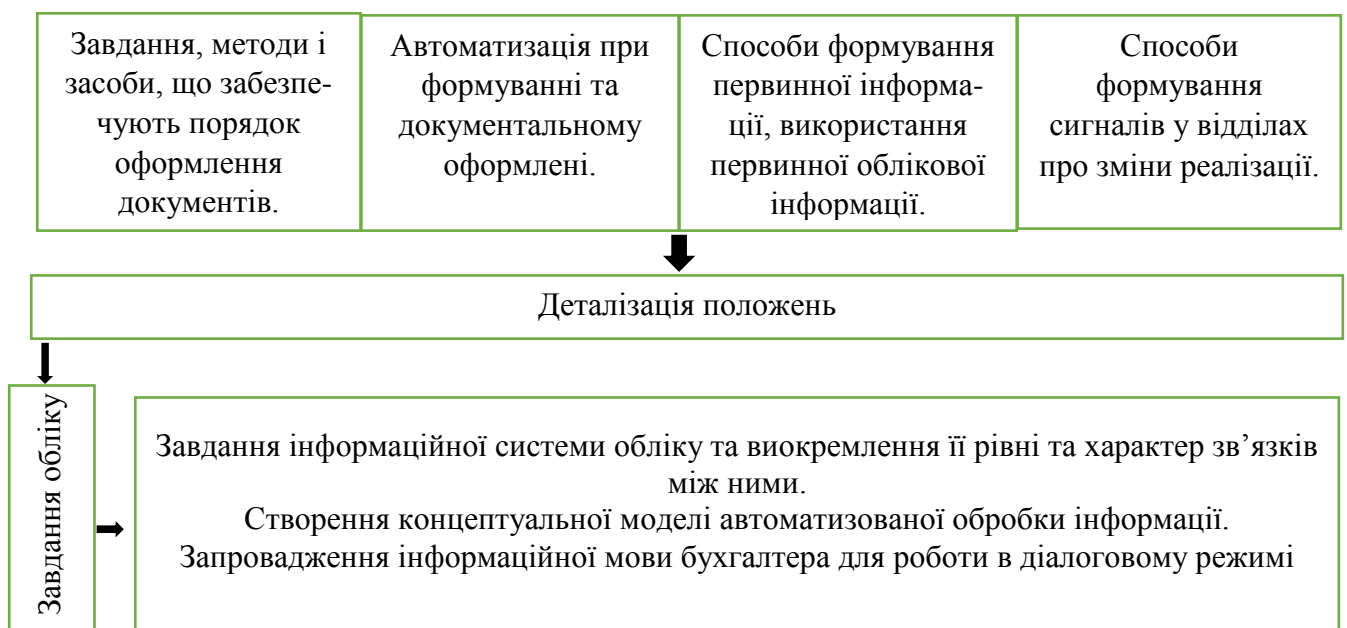


Рис. 1. Основні напрямки цифровізації облікової роботи

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)

Цифрове робоче місце не варто брати до уваги як забаганку та моду, оскільки це є бізнес – стратегія для ефективності працівників наближеному до користувачів робочого середовища. Кроком України до стратегії саме в цьому питанні має стати активна позиція державних установ. Велика кількість службовців центрального та регіонального рівня – потенційні користувачі цифрових робочих місць, а особливо як державні службовці, інспектори, працівники соціальних служб і т. д. [3].

Держава – гравець у цифровому пристрої. Використовуючи і створюючи попит на сучасні ІТ-рішення, увівши в обіг найсучасніші електронні адміністративні послуги та впроваджуючи інноваційні моделі, держава повинна бути прикладом у переході до цифрових технологій для всієї України.

Зміст положення з автоматизації облікових робіт на рис. 2.

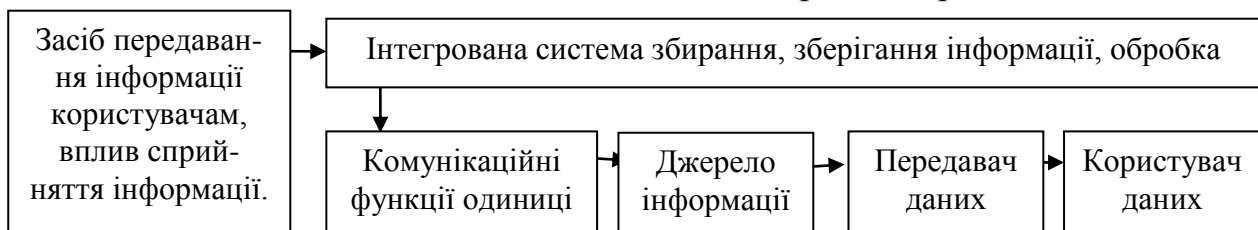


Рис. 2. Зміст положення з автоматизації облікових робіт

Використання в державному сегменті цифрових та мобільних робочих місць зближить службовців до суспільства, дасть їм можливість якісніше виконувати їх роботи та функції, а також заощаджувати власні кошти. Отже, найближчу перспективу держава має фокусуватися на двох речах:

- трансформація робочих державних місць службовців та працівників у цифрових робочих місцях;
- осмислення й підготовка ініціатив для стимулювання переходу на цифрові робочі місця українського бізнесу та професійні середовища [1].

У майбутньому успішними стануть країни, які зможуть подолати бар'єр між людьми, робочими місцями й технологіями та розширять можливості своїх громадян, давши їм шанс бути ефективними та творчими незалежно від місця знаходження.

Список використаних джерел

1. Алексеева Н. Ю. Автоматизація облікового процесу на підприємствах оптової торгівлі: проблеми та шляхи. *Ефективна економіка*. № 12, 2010. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=415>.
2. Скібіцька Л. І. Організація праці менеджера. Навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2010. 360 с. URL: https://pidru4niki.com/12720220/menedzhment/stvorenyya_avtomatizovanih_robocnih_mists_arm_menedzheriv.
3. Нечепуренко Д. С. Модернізація систем автоматизації управління підприємствами машинобудування. Дисертація на здобуття наукового ступеню к.е.наук. 2019. URL: http://phd.znu.edu.ua/page/dis/08_2019/dis_Nechepurenko.pdf.
4. Бенько М. М. Інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку: монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 336 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Манжос Р. Р.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр
Полтавський державний аграрний університет
Науковий керівник: Рудич А.І., к.е.н., доцент

Відносні показники рентабельності характеризують основний ефект діяльності суб'єктів господарювання та характеризує співвідношення ефекту з наявними або використаними усіма видами ресурсів.

Система показників рентабельності, як правило використовується з метою оцінки діяльності суб'єктів господарювання, та як інструмент в питаннях інвестиційної політики та у процесах ціноутворення. Все це вказує на актуальність проблеми дослідження даних показників. Рентабельність – це відносний ступінь дохідності, вигідності, прибутковості та ефективності бізнесу. Його вимірюють за допомогою цілої системи відносних показників, які деталізують ефект роботи підприємства у цілому, його галузей, прибутковість виробничої, комерційної, інвестиційної діяльності, вигідність виробництва окремих видів продукції і надання послуг.

При дослідженні змін показників рентабельності, важливо звертати увагу не тільки на динаміку у часі, але й на атрибутивність показників рентабельності, науковий підхід у групуванні показників рентабельності по укрупнених групах – для виявлення загальної тенденції до коливань з урахуванням окремих розрізнених показників, та її вплив на групу відносних показників у цілому [1].

Система відносних показників рентабельності, як основних величин ефективності виробничої, комерційної, інвестиційно діяльності, дозволяють узагальнено відобразити «якість» фінансового стану суб'єкта господарювання та перспективи його розвитку. При визначенні динаміки показників рентабельності, доцільно звертати увагу не тільки на часові зміни, але й на їх якісні властивості, правильність економічного застосування для застосування їх у екстраполяційних дослідженнях. Значення комплексної системи показників рентабельності полягають у наступному:

- вони є надійним критерієм оцінки ефективності роботи підприємства;
- це результативний, якісний показник діяльності підприємства;
- сприяють підвищенню фінансової стійкості підприємства;
- забезпечують переваги суб'єкта господарювання в конкурентному середовищі та сприяє стабільному стану в ринковій економіці;
- знижує ризик неповернення позикових засобів, забезпечує високий рівень ліквідності та платоспроможності підприємства;
- показники рентабельності характеризують рівень привабливості бізнесу в економічній, фінансовій, інвестиційній і т. д. сфері [2].

Показники рентабельності являються якісними відносними характеристиками фінансового результату (зокрема прибутку) та ефективності

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

усієї діяльності підприємства. Ці показники характеризують доходність підприємства та групуються переважно у співвідношенні з інтересами учасників (засновників) економічного процесу та ринкового обміну. Одне із завдань діяльності юридичних осіб – це максимізація рівня рентабельності власного капіталу за рівнем фінансового ризику. Одним із основних механізмів реалізації даного завдання є «фінансовий леверидж».

Фінансовий леверидж характеризує ефект використання запозичених засобів, які впливають на зміну рівня коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Другими словами, фінансовий леверидж – це надійний і об'єктивний критерій, що виникає із появою позичених коштів (засобів) у обсязі капіталу, що використовується підприємством і дає йому можливість отримувати додатковий прибуток із використання власного капіталу [3].

Факторний аналіз на базі загальних індексів рентабельності, дозволяє визначати коефіцієнти зміни рівня результативного показника як в цілому, так і за рахунок впливу кожного з визначених чинників; аналізувати абсолютні темпи приросту рівня результативного показника; аналізувати в динаміці структуру факторного абсолютного приросту результативного показника [4].

Враховуючи, що успішний бізнес можна зробити збитковим в умовах існування неплатоспроможного середовища, необхідно науково-обґрунтовано оптимізувати менеджмент витратами, прибутком та рентабельністю. При цьому доцільно систематично поліпшувати керування оборотними активами, слідкувати за скороченням наднормативних запасів, удосконалювати їх нормування, вирішувати проблеми облікової і аналітичної оцінки для наступної реалізації на сторону, посилення матеріальної зацікавленості в раціональному користуванні ресурсами. Пошуки резервів збільшення прибутку і підвищення рівня рентабельності, з метою забезпечення високої ефективності діяльності, повинні досліджувати складові ефекту, а саме: збільшення обсягу реалізації продукції, підвищення цін, зниження собівартості продукції, підвищення якості продукції, пошук вигідних ринків збуту.

Список використаних джерел

1. Булонська В. І. Прибуток підприємства та чинники, які впливають на його розвиток. URL : <http://www.nbu.gov.ua/portal/chem/nvnltu/167/2-Blonska167>.

2. Нагайчук В. В. Показники оцінки рентабельності підприємства та їх залежність від обраної стратегії. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2017_2_1/NV-2011-V2_23.pdf.

3. Поліщук Н. В. Результативність діяльності суб'єктів господарювання: сутність, оцінка, основи регулювання. Монографія. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет. 2015. 252 с.

4. Швачич Г. Г., Холод О. Г., Чумак Т. В. Аналіз шляхів підвищення ефективності виробництва. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2017. № 1 (22). С. 108-118. URL: [file:///C:/Users/USER/Downloads/ever_2017_1_13%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/USER/Downloads/ever_2017_1_13%20(1).pdf).

СКОРИНГОВІ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ

Матіїв І. Р.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Єгорова О. В., к. е. н., доцент

Скоринг (з англ. «score» – підрахунок балів) – статистичний метод діагностики фінансової ситуації віднесення об'єкта дослідження до певної групи за визначеними характеристиками. Найчастіше його використовують для оцінки платоспроможності та кредитоспроможності підприємств.

На основі скорингу дають оцінку бізнес-ризиків клієнта для оцінки його кредитоспроможності. Він дає змогу прийняти рішення про видачу кредиту лише за декілька секунд. Але до такого ухвалення потрібно зібрати певну інформацію про клієнта.

Моделі скорингу для оцінки кредитоспроможності юридичної особи дозволяють використовувати та комбінувати такі два типи оцінки:

- а) оцінка на етапі обробки заявки клієнта отримання кредиту;
- б) поведінкова оцінка, тобто оцінка поведінки клієнта (потенційного позичальника) у сфері його фінансової діяльності.

Скоринг формує ряд показників, аналіз яких є корисним при створенні методики оцінки кредитоспроможності позичальників банку. На кожному етапі оцінки кредитоспроможності мають аналізуватись групи показників, при цьому кожен індикатор групи оцінюється. Індикатори мають кілька якісних характеристик оцінки – від 100% до 0% (залежно від максимальної кількості балів по даному індикатору), а також STOP та негативне значення. Індикатор «STOP» служить визначення позиції позичальника. Якщо цей показник є, але подальшого розгляду заявки на кредит не проводиться. Чим нижче значення показника, тим гірше стан та фінансове становище позичальника і, відповідно, вищий ризик, пов'язаний із погашенням його кредитних зобов'язань.

В результаті проведення оцінки позичальник набирає певну кількість балів (до 100), на основі яких визначається якість даного позичальника та розмір ризику (а також передбачуваний розмір резерву під ризик на можливі втрати за кредитами).

Скорингові моделі оцінки платоспроможності виконують наступні завдання [4]:

1. Якісна оцінка кредитного ризику (запобігання шахрайствам, підтвердження платоспроможності та платіжної дисципліни).
2. Мінімізація операційного ризику.
3. Зниження витрат (за рахунок зменшення кількості персоналу, залученого до кредитних процедур).
4. Скорочення часу обробки заявок на позику (прийняття кредитного рішення скорочується до кількох хвилин).

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

5. Аналіз причин низької оцінки та, як наслідок, відмови у наданні кредиту (у разі відмови).

6. Поряд із кредитними звітами та верифікацією позичальника, скоринг дозволяє створити ефективну систему прийняття кредитних рішень.

Виділяють аплікаційний, поведінковий, колекторський скоринг та скоринг оцінки можливості шахрайства [2].

Аплікаційний скоринг визначається як оцінка кредитоспроможності потенційних позичальників на основі інформації, наданої під час кредитної операції. Вітчизняні банки надають перевагу саме аплікаційному кредитному скорингу, проте його основною проблемою є необхідність та можливість доступу до бази даних кредитних записів системою в цілому.

Поведінковий скоринг – це скоринг протягом кредитного періоду. Він дозволяє прогнозувати зміни платоспроможності позичальника, встановлювати оптимальні ліміти кредитних карток тощо.

Колекторський скоринг використовується при невиконанні боржником своїх зобов'язань. Його застосовують коли позичальник порушує свої зобов'язання щодо погашення кредиту. Колекторський скоринг дає змогу автоматично ліквідувати заборгованість організації.

Скоринг оцінки можливості шахрайства дозволяє банку ідентифікувати онлайн-позичальників, чії заявки потрібно відхилити або відкласти для більш детального розгляду. Даний скоринг є перспективним напрямом кредитного скорингу, оскільки великими є ризики зростання портфеля неповернень. Це спонукало фінансові установи серйозно задуматися, як поводитися з такими боржниками.

Моделі скорингу для виявлення спроб банківського шахрайства групують усіх потенційних позичальників у групи на основі ймовірності того, що заявка на кредит є обманом. Такі заходи не лише надають додаткову інформацію для поведінкового і колекторського скорингу, але й можуть ввести шахрая в оману, оскільки рейтингова система не розглядає всі питання до прийняття рішення.

Суть бізнес-ризиків, що оцінюються в моделі кредитного скорингу, полягає в ймовірності того, що позичальник не виконає своїх зобов'язань перед комерційним банком. Ця ймовірність визначається такими факторами [3]:

1) наявності негативної ситуації в галузі та сегменті ринку, в якому потенційний клієнт здійснює діяльність;

2) низьким якістю менеджменту, високої плинністю кадрів, наявними конфліктами у створенні, зміною напрямів бізнесу та інших;

3) негативною діловою репутацією менеджерів та/або власників бізнесу.

В деяких банках виникають різні за величиною кредитні ризики. Якщо банк виходить за межі мінімального ризику, то актуальним стає зниження рівня кредитного ризику. Щоб зменшити його необхідно в першу чергу покращити оцінку кредитоспроможності позичальників. Саме при перевірці позичальника та укладання кредитного договору закладаються основи кредитного ризику.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Неправильний результат оцінки кредитоспроможності призводить до зростання кредитного ризику на етапах погашення кредиту [1].

Під час аналізу бізнес-ризиків пропонується розраховувати бали за класифікаційними ознаками (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація показників для аналізу бізнес-ризиків [3]

Класифікаційна ознака	Показник
1.Ринок/конкуренція	- кон'юнктура ринку; - тривалість існування бізнесу (організації); - конкуренція на ринку та роль позичальника в даній системі.
2.Залежність від факторів ринкового середовища	- залежність від постачальників; - залежність від покупців.
3.Залежність від факторів, прямо не пов'язаних із ринком	- судові розгляди; - відносини з органами державної влади та великими партнерами; - вплив державних органів на діяльність клієнта.
4.Управління підприємством (організацією)	- якість управління; - рівень обліку та внутрішнього контролю; - професіоналізм керівництва, швидкість та якість отримання інформації.
5.Надійність підприємства	- надійність власників бізнесу та керівництва; - спектр послуг, широта та диверсифікованість збутової мережі, рейтинг та публікації у ЗМІ.
6. Фінансове становище клієнта та можливості доступу до позикового капіталу	- прибутковість та розподіл прибутку; - наявність достатнього обсягу фінансових ресурсів; - платоспроможність та ліквідність; - витрати з обслуговування позикового капіталу.

Отже, скорингові моделі оцінки є ефективним методом аналізу позичальника. Впровадження скорингової оцінки дозволить мінімізувати кредитні ризики банків, знизить витрати завдяки зменшенню кількості персоналу. Певні моделі скорингу крім детального аналізу позичальника, дозволяють ефективно боротись із банківськими шахрайствами. Для позичальників впровадження скорингових систем зменшить час очікування на отримання кредитів.

Список використаних джерел

1. Бучко І. Є. Скоринг як метод зниження кредитного ризику банку. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 2 (17). С. 178-182.

2. Зернова Л. Е. Оценка риска кредитирования корпоративных клиентов коммерческого. *Международный научно-исследовательский журнал*. 2021. № 3 (105). Часть 2. С. 141-144.

3. Міжнародне бюро кредитних історій: скорингова оцінка позичальника. URL: <https://credithistory.com.ua/ua/golovna/kreditoram/produkty-i-uslugi/skoringovaya-otsenka-zajomshchika>.

МАРКЕТИНГОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Миршавка В. С.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Дніпропетровський університет внутрішніх справ

Науковий керівник: Верхоглядова Н. І, д.е.н., професор

Підвищення конкурентоспроможності означає покращення показників, які характеризують торгівлю конкурентоспроможного учасника сегменту ринку в минулому на теперішній момент часу. Таким чином, конкурентоспроможність є поняттям відносним, зміст якого реалізують через співставлення результатів діяльності учасників ринку, крім того, чітко визначене в часі. Існує декілька методів забезпечення конкурентоспроможності продукції. Серед них можна виділити метод протекціонізму, конкурентної боротьби та маркетингу.

Конкурентоспроможне ведення підприємницької (комерційної) діяльності у певний момент часу або сегменті ринку не означає автоматичну конкурентоспроможність у подальшому (або минулому) та в іншому ринковому сегменті. Тому у цьому аспекті найбільш актуальним методом забезпечення конкурентоспроможності є метод маркетингу. Він полягає у постійному контролі за наявністю переваг продукції та їх підсиленні за рахунок розробки ефективної маркетингової стратегії. Контроль за вхідними та вихідними факторами виробництва-збуту досягається через проведення маркетингового дослідження. Таким чином підприємство завчасно готується до появи можливих ринкових сигналів. Для відповідності вимогам мінливої ринкової кон'юнктури у плані маркетингу розробляється декілька варіантів товарної, цінової, збутової та політики просування товару. Саме в цьому і розкривається суть маркетингової діяльності в аспекті забезпечення конкурентоспроможності [1].

Механізм маркетингового забезпечення конкурентоспроможності виробництва продукції – це сукупність ключових факторів успіху, які дозволять забезпечити підприємству лідируючі позиції на ринку в довгостроковій перспективі.

Для більш ефективної, прибуткової роботи підприємства необхідним є покращення маркетингової діяльності і як основного її елементу - збутової. Удосконаленням збутової діяльності на підприємстві повинен займатися відділ маркетингу [2].

Важливим чинником ефективного господарювання підприємства є наявність тісних зв'язків із споживачами, якими являються різноманітні переробні підприємства, господарства, установи, а також окремі особи. Існують різноманітні канали реалізації продукції – як безпосередній продаж споживачам, так і через посередників.

Проблема підвищення конкурентоспроможності і забезпечення конкурентних переваг підприємств на ринку є однією з найбільш актуальних на сьогоднішній день. Це зумовлює необхідність створення на кожному

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

підприємстві ефективною системою управління конкурентоспроможністю на основі маркетингових підходів, що дозволить забезпечити певні конкурентні позиції підприємства на ринку, а також буде сприяти виявленню й утриманню довгострокових конкурентних переваг. Основним джерелом механізму маркетингового забезпечення конкурентоспроможності виробництва є нововведення, які і ведуть до зміни лідерства в конкуренції: нові технології, нові запити покупців, поява нового сегменту ринку, зміна вартості чи наявності компонентів процесу збуту, зміни урядового регулювання.

Список використаних джерел

1. Гришова І. Ю. Особливості формування конкурентних переваг в системі конкурентних відносин підприємств харчової промисловості. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Серія «Економіка і менеджмент». 2014. № 11. С. 211-218.

2. Николюк О. М. Методологічні основи дослідження управління конкурентоспроможністю підприємства. *Фундаментальні та прикладні проблеми підприємницької діяльності в аграрному секторі* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Харків, 24 квіт. 2015 р.). Харків : ХНАУ ім. В. В. Докучаєва, 2015. С. 52-56.

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Норка А. М.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Єгорова О.В., к.е.н., доцент

До нематеріальних відносять немонетарні активи, які не мають матеріальної форми, можуть бути ідентифіковані, утримуються підприємством, як очікується, більше ніж один рік для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях або здання в оренду. До складу таких активів включають вартість об'єктів промислової, інтелектуальної власності, майнових прав, зокрема: права на знаки для товарів і послуг, права користування природними ресурсами, майном, на об'єкти промислової власності, авторські, а також суміжні з ними права, гудвіл та інші нематеріальні активи [2]. Якщо частка нематеріальних активів у майні висока, це свідчить про інноваційний характер стратегії розвитку підприємства, його орієнтацію на вкладення в інтелектуальну власність.

У сучасних умовах широке використання нематеріальних активів фінансово-господарської діяльності сприяє підвищенню ефективності діяльності суб'єктів господарювання, їх конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Нематеріальні активи слід розглядати як можливе джерело отримання економічних вигод [1], яке приносить підприємству прибутки.

В умовах сьогодення економічний аналіз нематеріальних активів є одним із найважливіших складників аналізу господарської діяльності підприємства.

До підходів економічного аналізу нематеріальних активів (НА) відносять такі традиційні напрями, як:

- аналіз частки НА у майні підприємства (у складі необоротних активів та у складі всіх активів підприємства);
- аналіз стану НА та їх відновлення;
- аналіз структури НА в розрізі різноманітних класифікаційних ознак (за видами та призначенням, за ступенем правової захищеності, за джерелами їх надходження та вибуття, за строками корисного використання);
- аналіз ефективності використання НА;
- аналіз впливу факторів на ефективність використання НА;
- аналіз резервів збільшення обсягів виробництва завдяки використанню нематеріальних об'єктів тощо [4].

Економічний аналіз нематеріальних активів здійснюють за напрямками:

1. Аналіз забезпеченості нематеріальними активами.

1.1. Аналіз структури нематеріальних активів за видами та рівень їх використання у процесі діяльності.

1.2. Аналіз динаміки нематеріальних активів.

1.3. Узагальнена оцінка стану нематеріальних активів і формування рекомендацій з їх експлуатації.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

2. Аналіз ефективності використання нематеріальних активів;

2.1. Аналіз віддачі та доходності нематеріальних активів та виявлення резервів зростання ефективності їх використання.

2.2. Аналіз ліквідності нематеріальних активів та ризиків вкладень у них.
[2, 3]

Базовим структурним елементом методики аналізу використання нематеріальних активів є формулювання завдань аналізу. Основні завдання аналізу нематеріальних активів полягають в характеристиці наявності, складу, руху, ефективності використання й оцінці їх доходності. Для аналізу нематеріальних активів розробляють систему економічних показників, які характеризують статику (стан спокою) і динаміку (рух) об'єкта, який вивчають. Аналіз стану та руху нематеріальних активів здійснюється за напрямком аналізу техніко-економічного використання нематеріальних активів в процесі виробництва продукції, а також аналізу технічного стану основних виробничих фондів, які використовують інноваційний продукт.

Особливе значення для аналізу мають показники ефективності використання нематеріальних об'єктів, що відображають рівень їх впливу на фінансовий стан і фінансові результати діяльності підприємства.

Економічний аналіз нематеріальних активів спрямовано на виявлення резервів підвищення ефективності їх використання. З цим пов'язаний механізм здійснення оцінки ефективності використання нематеріальних активів в процесі господарської діяльності підприємства, виявлення перспективи їх оновлення, визначення терміну корисного використання нематеріальних активів у майбутньому, що є складовим механізмом інноваційного розвитку підприємства.

Ефективним економічний аналіз використання нематеріальних активів може бути тільки за умови, якщо його здійснюють на основі об'єктивних даних про всі об'єкти, які використовуються у діяльності суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Єгорова О. В., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник Ю. М. Економічний аналіз : навч. посіб. Полтава : РВВД ПДАА, 2018. 290 с.

2. Каткова Н. В., Лакутіна К. С. Методичні підходи до аналізу нематеріальних активів. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 6 (11). С. 339-344.

3. Райковська І.Т. Економічний аналіз забезпеченості та ефективності використання нематеріальних активів: методичний підхід. *Вісник ЖДТУ*. 2017. № 1 (47). URL: <http://ven.ztu.edu.ua/article/view/94249> (дата звернення: 20.10.2021).

4. Щербина К. А. Особливості методики обліку і аналізу нематеріальних активів. *Проблеми та перспективи розвитку економіки України: погляд молоді*. Збірник тез доповідей XII Студентської науково-практичної конференції (Черкаси, 9-10 квітня 2020 р.). Черкаси: ЧДБК, 2020. С. 116-120. URL: http://www.csbc.edu.ua/documents/student/XII_03-2020.pdf#page=116 (дата звернення: 20.10.2021).

**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
ПІДПРИЄМСТВА ІНСТРУМЕНТАМИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ**

Остапенко Т. М.,

доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами,
кандидат економічних наук, доцент

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Кубецька О. М.,

доцент кафедри аналітичної економіки та менеджменту,
кандидат економічних наук, доцент

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

Процес управління ліквідністю передбачає зіставлення розміру наявних і очікуваних надходжень найбільш ліквідних активів (тих, які можна легко і швидко конвертувати в грошові кошти) з короткостроковими і довгостроковими боргами підприємства. У практичному плані метою цих заходів є не допустити:

- касові розриви,
- необхідність залучати короткострокові кредити для покриття операційних витрат або терміновий продаж активів компанії за заниженою вартістю.

Зазвичай ця функція покладається або на менеджерів фінансового блоку (на головного бухгалтера, якщо інших фінансових керівників в компанії немає) або корпоративних казначей (у великих корпораціях).

Для подолання причин зміни показників ліквідності вкрай необхідні інструменти управління ризиками ліквідності, що використовуються багатьма фірмами різного розміру:

1. Кеш-пулінг – консолідація грошей на єдиному рахунку для покриття боргів або інвестування вільних грошей філій або дочірніх компаній і структурних підрозділів. Кеш-пулінг – це система, що дозволяє ефективно управляти грошовими потоками, яка найбільш часто застосовується компаніями з холдингової структурою, які мають різні напрямки бізнесу і велику мережу дочірніх компаній, філій і структурних підрозділів. Незалежно від структури та виду пулінгу, цей інструмент впроваджується, якщо необхідно:

- збільшити прибуток від використання тимчасово вільних коштів групи;
- мінімізувати вартість фінансування покриття касових розривів [2].

2. Неттінг – централізація розрахункової і платіжної функції декількох дочірніх підприємств або філій в одному фінансовому центрі (із взаємозаліком зустрічних вимог, якщо це допустимо законодавством).

3. Фабрика платежів – автоматизація платіжної функції.

4. Оптимальна система формування прогнозів і планів руху грошей: БРГК і платіжний календар.

5. Позики.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

6. Відкриття кредитних ліній в банках, а також інші способи залучення зовнішнього фінансування.

7. Факторинг і акредитив. Переваги факторингу для постачальників та для компанії-фактора, представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги факторної діяльності в Україні

Переваги для постачальників	Переваги для компанії-фактора
Користування товарним кредитом, як наслідок відсутності потреби у кредиті банку	Покращення ділових відносин з замовцями через додаткові конкурентоспроможні послуги
Збільшення обсягів поставок	Можливість збільшення клієнтської бази
Зміцнення позиції на ринку	Отримання додаткових джерел доходів
Збільшення обсягів закупівель з відстрочкою платежу	Порівняно з кредитними операціями зменшення обсягів резервування за факторингом
Можливість збільшення кількості покупців	

Підприємства-постачальники товарів чи інших благ також повинні врахувати такі переваги: мінімальний пакет документів для оформлення; не потрібна застава; можливість надати покупцям чи замовникам більш гнучкі строки оплати продукції (робіт, послуг) [1].

Акредитив – це форма розрахунків між покупцем та продавцем, яка, по-перше, захищає їх обох, по-друге, є гарантією від банку, що продавець отримає платіж, якщо виконає певні умови. Коротка схема застосування акредитиву:

1) покупець відкриває рахунок, кладе на нього грошові кошти і звертається до банку з проханням щодо відкриття акредитиву;

2) банк відкриває акредитив, і з цього моменту гроші на рахунку покупця «блокуються» банком до закінчення терміну дії акредитива;

3) покупець передає акредитив продавцю, а продавець виконує умови договору, приносить акредитив у свій банк або банк, який відкрив акредитив, та отримує грошові кошти [4].

8. Оптимізація процесу управління залишками на рахунках і готівки в касі.

9. Інвестування тимчасово вільних грошей з максимальною вигодою [3]. Вкладення коштів можна здійснювати у Інтернет-магазини як окремий напрям діяльності, тобто створювати центр швидкого монетизованого доходу (прибутку) [5].

10. Дії в області впровадження: оптимальна організація процесу реалізації продукції через взаємодію з маркетплейсами. Організація процесу реалізації продукції через взаємодію з маркетплейсами, передбачає ряд процедур: вхід на маркетплейс (складається анкета компанії – постачальника товару, надаються сканкопії необхідних документів, оформлюється контент згідно вимог

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)

маркетплейсу); продаж товарів покупцям та сплата комісії за кожен проданий товар (можливий щомісячний внесок за використання платформи) [5].

Правила (принципи) ефективного управління ліквідністю підприємства є основою прийняття ефективних управлінських способів дій та включають принципи цілеспрямованості, плановості, взаємозалежності, узгодженості, взаємодії; пріоритетність ліквідності, зокрема й у виборі напрямів розміщення коштів; постійність аналізу потреб підприємства в ліквідних коштах для уникнення як їх надлишку, так і дефіциту; планування та прогнозування дій підприємства в разі виникнення кризових ситуацій; врахування взаємозв'язку ризику ліквідності з іншими сферами діяльності.

Список використаних джерел

1. Остапенко Т.М., Гаркуша В.В. Факторинг як інструмент управління дебіторською заборгованістю. URL: http://www.confcontact.com/eim2021/6_Garkusha.pdf

2. Кэш-пулинг: кому и зачем нужен? URL: <https://vashkaznachei.ru/kjesh-puling-komu-i-zachem-nuzhen/>

3. Управление ликвидностью в компании: принципы, подходы и инструменты. URL: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:SGFj7lkUULgJ:https://zen.yandex.ru/media/id/5ad880039e29a252e4838439/upravlenie-likvidnosti-u-v-kompanii-principy-podhody-i-instrumenty-5cc0f265f027a600b4b295a6+&cd=4&hl=ru&ct=clnk&gl=ua>.

4. Что такое аккредитив простыми словами, как открыть. URL: <https://fincult.info/article/bankovskiy-akkreditiv-chto-eto-i-kak-ego-ispolzovat-pri-krupnykh-pokupkakh/#:~:text=%D0>.

5. Кубецька О. М., Остапенко Т. М., Палешко Я. С. Політика комунікацій в Інтернеті. *Бізнес Інформ*. 2021. №4. С. 315–322. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-4-315-322>.

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЇЇ АНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ

Пучко А. В.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр
Полтавський державний аграрний університет

Полтава А. С.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр
Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Дорогань-Писаренко Л.О., к.е.н., професор

Процес переходу прав власності на товари, роботи та послуги (поява реальної можливості розпорядження та використання) у зв'язку з певними особливостями процесу реалізації товарів (робіт, послуг) та значним поширенням системи безготівкових розрахунків, за певних умов, може мати відокремленість в часі з процесом отримання грошових коштів за результатами реалізації. Як наслідок, такі розрахункові операції, що досить часто виникають в сучасних умовах діяльності переважної частини суб'єктів господарювання, призводять до виникнення дебіторської заборгованості, яка в свою чергу потребує обліку та оцінки.

Відповідно питання та проблеми оперативного (та ефективного) управління дебіторською заборгованістю, її постійна та повноцінна аналітична оцінка посідає досить важливе місце серед широкого кола завдань обліково-аналітичної служби суб'єкта господарювання. Ефективне вирішення даної проблеми безпосередньо обумовлене значною сукупністю чинників, що впливають на результативність та ефективність господарської діяльності будь-якого суб'єкта господарювання.

При цьому слід зауважити, що наявність певних обсягів дебіторської заборгованості в сучасних умовах на підприємствах вважається об'єктивним явищем здійснення господарської діяльності лише при умові коли контрагенти своєчасно та в повному обсязі виконують свої договірні зобов'язання відповідно до визначених умов та не допускають її прострочення.

Важливе значення в процесі аналітичної оцінки як обсягів дебіторської заборгованості, так і її динаміки має комплексна оцінка факторів що визначають її рівень.

З метою визначення впливу окремих складових (чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та середньорічної вартості поточної дебіторської заборгованості) проведемо розрахунок впливу факторів на зміну тривалості одного обороту дебіторської заборгованості підприємства за 2018 – 2020 рр. (табл. 1).

Аналізуючи дану таблицю, можна зробити висновок, що в 2020 р. порівняно з 2018 р. відбулося збільшення коефіцієнта обертання дебіторської заборгованості на 0,441 пунктів та відповідне скорочення тривалості обороту дебіторської заборгованості з 209 днів у 2018 р. до 166 днів у 2020 р., тобто на 43 дні, або на 20,4 %, що є позитивним фактором.

**Розрахунок впливу факторів на зміну тривалості обороту
дебіторської заборгованості підприємства**

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення (+,-) 2020 р. від 2018 р.	
				абсолютне, тис. грн	відносне, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	353546	483232	838151	+484605	у 2,4 р.б.
Середньорічна величина дебіторської заборгованості	205365	190426	387542	+182177	+88,7
Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості	1,722	2,538	2,163	+0,441	X
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, днів	209	142	166	-43	-20,4

Вказані зміни показників свідчать про прискорення оборотності дебіторської заборгованості підприємства, що пояснюється більш швидкими темпами зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (в 2,4 рази) порівняно з темпами зростання середньорічної вартості дебіторської заборгованості (88,7 %).

Для визначення впливу факторів на зміну тривалості одного обороту дебіторської заборгованості за 2018-2020 рр. доцільно використати спосіб ланцюгових підстановок.

$$T_{ум} = (360 * D_{з1}) / ЧД_0 = 395 \quad (1)$$

Тоді, загальна зміна (+,-) тривалості одного обороту дебіторської заборгованості, днів:

$$\Delta T = T_1 - T_0 = 166 - 209 = -43 \quad (2)$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) середньорічної вартості дебіторської заборгованості:

$$\Delta T_{дз} = T_{ум} - T_0 = 395 - 209 = +186 \quad (3)$$

2) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг):

$$\Delta T_{чд} = T_1 - T_{ум} = 166 - 395 = -229 \quad (4)$$

Прискорення оборотності дебіторської заборгованості в 2020 р. порівняно з 2018 р. на 43 дні відбулося під впливом наступних факторів. В результаті зростання середньорічної дебіторської заборгованості тривалість одного обороту збільшилася на 186 днів. Одночасно за рахунок збільшення чистого доходу тривалість одного обороту скоротилася на 229 днів.

Підсумовуючи, проведені розрахунки, зазначимо те, система аналізу та управління дебіторською заборгованістю вимагає постійного контролю за рядом параметрів. До них відносяться: період обороту заборгованості; структура заборгованості за різними ознаками; схеми розрахунків з контрагентами і можливість їх уніфікації; схема контролю і принципи

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

резервування сумнівних боргів; система заходів, яка стосується несумлінних покупців тощо.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» від 08.10.1999 р. № 237 URL: [http:// zakon5.rada.gov.ua](http://zakon5.rada.gov.ua) (дата звернення: 12.11.2021).

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України в №996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 12.11.2021).

3. Проскуріна Н. М. Резерв сумнівних боргів: удосконалення методики розрахунку : *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»* : збірник наукових праць, 2014. Випуск 25. С. 195-199.

ВИКОРИСТАННЯ ІНДЕКСНОГО МЕТОДУ У СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Рудич А. І.,

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень

Полтавський державний аграрний університет

Поняття «індекс» містить в собі подвійне значення. По-перше, воно трактується як деякий показник або результат певних розрахунків; по-друге, як особлива відносна величина, за допомогою якої вивчається динаміка складних явищ шляхом їх агрегування зі взаємопов'язаними з ними явищами. Агрегатні індекси історично виникли як показники, покликані виконувати синтетичну функцію, направлену на узагальнення статистичних даних і отримання узагальнюючих відносних величин динаміки. Фундатор теорії індексів Е. Ласпейрес, уперше запропонував агрегатний індекс цін, вбачав у ньому виключно узагальнюючий відносний показник, мета якого – синтезувати різноспрямовану зміну цін будь-якого конгломерату різнорідних товарів.

Таким чином, за методологією побудови і характером функції, що виконується, індекси виникли як особливі відносні величини. Ця обставина значною мірою зумовила погляди на суть індексів багатьох статистиків, які вбачали в них переважно синтетичні узагальнюючі показники. Відповідно до цієї концепції індекси розглядаються як категорії, що відображають відносну зміну складних явищ, окремі елементи яких безпосередньо несумірні.

В статистичній літературі при визначенні поняття «індекс» є істотні відмінності. Прихильники синтетичного напрямку бачать в індексах інструмент вивчення складних економічних явищ, що складаються з безпосередньо несумірних елементів. Таке розуміння індексів є домінуючим в науковій і особливо навчальній статистичній літературі [1, 2].

Основною особливістю індексного методу є те, що його складові компоненти (абсолютні, відносні та середні величини) належать до певної об'єднуючої їх системи. Будь-які з перерахованих величин, що знаходяться поза системою, не мають відношення до індексного методу. Здатність індексного методу об'єднати в певну, цілеспрямовану систему ізольовані статистичні величини, являє собою той якісно новий рівень обробки статистичних даних, який відрізняє його від методів відносних і середніх величин. Отже, індексний метод і його основний інструмент – індекс – на відміну від названих методів повинен ототожнюватись передусім з поняттями «система» і «взаємозв'язок».

Системний підхід до дослідження динаміки соціально-економічних явищ реалізується в індексному методі таким чином: при індексуванні непорівнянних явищ елемент взаємозв'язку вводиться шляхом їх агрегування з певним сумірником. Рішення такого роду задач являє собою найбільш звичну для економістів сферу діяльності індексного методу. Однак, «складність» явищ не обмежується несумірністю їх елементів. Вона відображається і в тому, що між

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

явищами і їх елементами існує внутрішній, причинно-наслідковий взаємозв'язок, який індексний метод використовує для виконання аналітичних функцій.

Характерною рисою індексного методу при виконанні аналітичної функції в соціально-економічних дослідженнях стає причинно-наслідковий підхід до вивчення явищ і їх елементів. Отже, виконуючи і синтетичну, і аналітичну функції, індексний метод не може проявлятися інакше, як через використання певного взаємозв'язку між явищами. Це відрізняє його від інших статистичних методів, зокрема, від кореляційно-регресійного. Хоч останній також досліджує взаємозв'язки між явищами, але об'єктом його дослідження є стохастичний взаємозв'язок між явищами, а об'єктом індексного методу функціональний. Потрібно також підкреслити, що індекси не обов'язково повинні зв'язуватися тільки з динамікою процесів, вони використовуються і для порівняльної характеристики складних явищ в статистичній [1].

Таким чином, відмінною рисою індексного методу є те, що він досліджує не поодинокі соціально-економічні категорії, а їх систему, утворену за принципом функціональної залежності між явищами. Причому дослідження даної залежності може здійснюватися в різних напрямках.

Вивчаючи результати сучасних досліджень інноваційного розвитку, де застосовуються узагальнюючі індексні системи, Фонд ефективного управління в Україні, оприлюднив результати власних спостережень щодо стану та перспектив української економіки з огляду на рівень її конкурентоспроможності. Проблема виникла із формуванням інформаційної бази та політичною заангажованістю, що стосується соціальних явищ. Яскравим прикладом цього є так званий Глобальний індекс миру. Цей індекс претендує на об'єктивну оцінку «миролюбства» тієї чи іншої держави. За останніми значеннями даного індексу Україна та США опинилися поруч: відповідно на 82-му та 86-му місцях, попри те, що Україна не бере участі у військових конфліктах, тоді як Сполучені Штати ведуть війну (Афганістан, Ірак) і мають багато військових баз по всьому світу. Причина цього використання спеціально сконструйованого набору показників (кількість суїцидів, кількість поліцейських та співробітників спецслужб на 100 000 населення, кількість зовнішніх конфліктів) [3].

Тому головне в індексному методі – перехід від аналізу кількісних відмінностей між елементами порівнюваних систем до аналізу кількісних відмінностей між системами загалом. Іншими словами, аналіз на рівні частковості здійснюється з метою його синтезу на рівні загального. У цьому проявляється єдність аналітичної і синтетичної функцій індексного методу. Математичні аспекти відображення взаємозв'язків є формальною стороною справи, похідною від якісної суті взаємозв'язків. Головним виступає розв'язання проблеми про те, чи дійсно даний взаємозв'язок функціональний за формою, а в практичному відношенні, – чи вірна вона за змістом і чи істотна за економічною значимістю [4].

Так, наприклад деякі дослідники, які вивчали розрахунок узагальненого індексу людського розвитку (ІЛР), стверджують, що він не завжди відображає

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)

задоволення населення своїм життям, тобто немає чіткої залежності показників багатства та рівня освіти, що формують його агрегат. Тому аналітики британського дослідного центру провели альтернативне дослідження, розраховуючи «Всесвітній індекс щастя». При розрахунку індексу враховують три чинники: задоволеність громадян рівнем життя; тривалість життя; екологічне благополуччя. При цьому порівнюються витрати (кількість природних ресурсів, що споживаються) з результатами (задоволеність життям та його тривалість). Україна має результат індексу $i = 0,381$, що відносить її на 95-те місце з 143-х країн світу [3].

Така постановка питання передбачає розгляд індексного методу на стику декількох наук: статистики, економіки, філософії і математики. З математичної сторони індексування є формальним прийомом виразу однієї величини за допомогою двох або більше інших величин, виходячи з наявності функціональної залежності між ними. При цьому має місце прив'язка статистичних аспектів індексування до соціально-економічної природи явищ, конкретна економічна оцінка отриманих індексів і т. д., що загалом зумовлює тісний зв'язок індексного методу з економічними науками. Для поглибленого пізнання суті величин, що індексуються, і підвищення практичної цінності індексного методу загалом, необхідна тісна ув'язка його положень з діалектичним підходом до явищ, що досліджуються.

Мета індексування – не просто оперування індексами, а проникнення в діалектичну природу взаємозв'язку між даними явищами, забезпечення об'єктивної кількісної характеристики цього взаємозв'язку і цілеспрямоване її використання в практичній діяльності.

Отже, індексний метод – це комплексна характеристика відносної зміни явищ у часі, просторі або в порівнянні з яким-небудь еталоном таких явищ, які внаслідок наявності функціональної залежності між ними представлені системою взаємопов'язаних показників за принципом представлення інтегрального результату через його складові.

Список використаних джерел

1. Єгоров І. Ю. Проблеми побудови узагальнюючих індексів інноваційного розвитку України. *Статистика України*. 2019. № 4. С. 7-11.

2. Чорний В. С. Особливості використання індексного методу при дослідженні цін та тарифів. *Економічний аналіз*: зб. наук. праць. Тернопіль. Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2017. Том 27. № 2. С. 74-78. URL: [file:///C:/Users/USER/Downloads/1350-6228-1-PB%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/USER/Downloads/1350-6228-1-PB%20(1).pdf) (дата звернення 08.11.2021)

3. Мальчикова Д. С., Коробов В. К., Саркісов А. Ю. Інтегральний індекс в оцінюванні розвитку інфраструктури регіону: наукові та навчально-методичні аспекти. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Харків. 2016. №5. С. 24-30.

4. Опис індексів. Проект фонду «ефективне управління»: URL: http://www.feg.org.ua/ua/cms/opisanie_indeksov.html (дата звернення 08.11.2021)

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТІВ

Сівков М. О.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Дорогань-Писаренко Л. О., к.е.н., професор

За сучасних умов господарювання вітчизняним підприємствам для успішного функціонування та постійного розширення напрямків своєї діяльності, а отже й отримання більших обсягів доходів, необхідно не лише виготовляти конкурентоспроможну продукцію а й забезпечувати її реалізацію на прийнятних умовах та з достатнім рівнем прибутковості, що дозволить забезпечити розширене відтворення господарської діяльності. Головну роль у процесі забезпеченні конкурентоспроможності підприємства відіграє ефективна обліково-аналітична система не лише виробництва а й реалізації готової продукції (товару).

Своєчасна та вигідна реалізація власно виробленої суб'єктами господарювання продукції – один із найважливіших факторів впливу на розвиток економіки нашої країни. Сучасні ринкові відносини висувають все нові завдання щодо вирішення проблем обліку та аналізу витрат і доходів, що пов'язані із продажем продукції та подальшою оцінкою результатів діяльності.

Реалізація продукції, робіт та послуг – це господарча операція суб'єкта підприємницької діяльності, що передбачає передачу права власності на продукцію (роботи, послуги) іншому суб'єкту підприємницької діяльності в обмін на еквівалентну суму коштів або боргових зобов'язань. Для цілей оподаткування датою реалізації вважається дата передачі права власності на зазначену продукцію, роботи, послуги згідно з базисними умовами поставки, визначеними сторонами, незалежно від строків здійснення оплати. Отже, реалізацію відображають, коли продукцію відпущено покупцеві, надано послуги та виконано роботи незалежно від того, одержано чи не одержано за неї гроші.

Основну частину прибутку підприємства одержують від реалізації продукції і послуг.

В процесі аналізу вивчаються динаміка, виконання плану прибутку від реалізації продукції і визначаються фактори зміни її суми.

Для більш детального факторного аналізу фінансових результатів, на нашу думку необхідно провести маржинальний аналіз. Вихідна інформація для маржинального аналізу наведена в табл. 1.

Аналіз даних табл. показав, що у 2020 році порівняно з 2018 роком обсяг реалізації зменшується на 314,3 ц, або 37,5 %, дохід (виручка) від реалізації збільшується на 14,5 тис. грн (13 %).

**Вихідна інформація для факторного аналізу прибутку від реалізації
продукції підприємства за 2018, 2020 рр.**

Показники	Умовні позна- чення	2018 р.	2020 р.	Відхилення (+;-) 2020 р. від 2018 р.	
				абсо- лютне	відносне, %
Обсяг реалізації, ц	q	224848	120464	-104384,0	-46,4
Дохід (виручка) від реалізації, тис. грн	BP	45870	51317	+5447,0	+11,9
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн	B	27003,3	29878,7	+2875,4	+10,6
у т. ч. змінні витрати	B ³	21062,6	24201,7	+3139,2	+14,9
постійні витрати	B ^П	5940,7	5677,0	-263,8	-4,4
Прибуток (- збиток), тис. грн.	П	18866,7	21438,3	+2571,6	+13,6
Середня ціна реалізації 1 ц, гр.	P	204,00	425,99	+221,99	у 2,1 р.б.
Рівень змінних витрат на 1 ц реалізованої продукції, грн	Z ³	93,67	200,90	+107,23	у 2,1 р.б.
Маржинальний дохід, тис. грн.	MD	24807,4	27115,3	+2307,8	+9,3
Маржинальний дохід від реалізації 1 ц продукції, грн	D	110,33	225,09	+114,76	+104,0

Повна собівартість реалізованої продукції за досліджуваний період збільшилася на 2 млн 875,4 тис. грн або 10,6 %. Постійні витрати на виробництво у 2020 році склали 5 млн 677 тис. грн, що на 263,8 тис. грн менше порівняно з 2018 роком, а змінні витрати зростають на 3 млн 139,2 тис. грн, або 14,9 %. Як наслідок у 2020 році підприємство отримало прибуток від реалізації в сумі 21 млн 438,3 тис. грн порівняно з прибутком 18 млн 866,7 тис. грн за 2018 рік.

Для більш детальної оцінки динаміки та рівня прибутку від реалізації слід використовувати методики факторного аналізу, що дозволять оцінити внесок кожного із зазначених факторів у процес формування кінцевого фінансового результату від реалізації продукції.

Модель факторного аналізу прибутку від реалізації продукції (маржинальний аналіз) має вигляд:

$$\Pi = BP - B = BP - (B^3 + B^{\Pi}) = q \times p - q \times z^3 - B^{\Pi} = q \times (p - z^3) - B^{\Pi}. \quad (1)$$

Отже, на зміну прибутку від реалізації продукції впливають чотири фактори:

- 1) обсяг реалізації продукції;
- 2) середня ціна реалізації;
- 3) рівень змінних витрат на одиницю реалізованої продукції;
- 4) постійні витрати.

Отже економічна ефективність управління виробництвом продукції формується під впливом різноманітних факторів до них відносяться такі як

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

кількість і якість виробленої продукції, прогресивна технологія, механізація і організація виробництва і праці, родючість земель. А постійна аналітична оцінка процесу реалізації дає змогу ефективно управляти господарською діяльністю суб'єкта господарювання та приймати оперативні управлінські рішення.

Список використаних джерел

1. Гоменюк О. І. Необхідність зниження собівартості продукції з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємств. *Проблеми матеріальної культури. Економічні науки*. 2014. С. 21-27.

2. Даниш Н. І., Максименко Д. В. Аналіз резервів зниження собівартості продукції. *Приазовський економічний вісник. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит*. 2019. № 6. С. 351-356.

3. Мельникова К. В., Василькова Ю. К. Шляхи зниження собівартості продукції за умов впровадження техніко-економічних інновацій. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 3. С. 214-220.

4. Настич В. Г. Зниження собівартості продукції як чинник підвищення стабільності підприємства. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. Економіка та управління підприємствами*. 2014. № 4. С. 87-92.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Славітич К. І.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Рудич А.І., к.е.н., доцент

Фінансовий результат підприємства є однією з найважливіших та найскладніших економічних категорій, що характеризує позитивний чи негативний результат господарювання та ефективність (неефективність) виробництва, визначає фінансову сталість і платоспроможність, рентабельність підприємства, а також є головним джерелом фінансування приросту оборотних активів, оновлення та розширення виробництва, наповнення доходної частини бюджетів різних рівнів.

Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкту, не залежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання кінцевого фінансового результату, тобто прибутку. Отже, фінансовий результат – це прибуток або збиток який отримує господарюючий суб'єкт внаслідок своєї діяльності. Таким чином, фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексної оцінки ефективності цієї діяльності.

Фінансовий результат підприємства є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток, найвагомим джерелом формування державного бюджету. Над проблемами покращення фінансових результатів вітчизняних підприємств та вдосконалення методології їх аналізу працюють такі провідні вчені: Булонська В. І., Москаленко В. П., Поліщук Н. В., Тютюнник Ю. М., Швачич Г. Г., Холод О. Г., Чумак Т. В. та інші [1-5].

Фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансові результати діяльності та рух грошових коштів підприємства. Мета, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів визначені НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Норми цього Національного положення (стандарту) застосовуються до фінансової звітності і консолідованої фінансової звітності юридичних осіб усіх форм власності, які зобов'язані подавати фінансову звітність згідно із законодавством.

Фінансова звітність складається з Балансу (Звіт про фінансовий стан форма № 1), Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід форма № 2), Звіту про рух грошових коштів (форма № 3), Звіту про власний капітал (форма № 4) ТА Приміток до фінансової звітності (форма 5).

Згідно з «Порядком подання фінансової звітності», який затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2013 р. № 149, фінансова звітність подається органам, до сфери управління яких належать підприємства, трудовим колективам на їх вимогу, власникам (засновникам) відповідно до

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

установчих документів, а також іншим органам та користувачам, зокрема органам державної статистики.

Форма №2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» характеризує доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства. Доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу. Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу [1].

Фінансовим результатом діяльності підприємства може бути прибуток або збиток. Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати. Прибутки (збитки) поділяються за видами звичайної діяльності підприємства: операційна; фінансова; інвестиційна [2]. Склад інших операційних доходів, доходу від участі в капіталі, інших фінансових доходів, інших доходів від звичайної діяльності вивчається за інформацією форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності». Призначення звіту про фінансові результати полягає передусім у визначенні чистого прибутку (збитку) звітного періоду.

Тютюнник Ю. відмічає, що прибуток на підприємствах визначають як різницю між виручкою за реалізовану продукцію, надані послуги, одержані доходи від позареалізаційної діяльності і повною собівартістю реалізованої продукції наданих послуг, різних витрат і втрат від позареалізаційної діяльності. Основні складові частини формування фінансових результатів підприємств – валова продукція, валовий та чистий дохід (прибуток) [3].

За Москаленком В. П. на рівень доходів та витрат, а потім і формування прибутку, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів підприємства; обчислення собівартості продукції, робіт та послуг, загальновиробничих витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності [2].

Мета аналізу доходів, витрат та фінансових результатів – визначити повноту та якість їх отримання, оцінку динаміки абсолютних і відносних показників, з'ясувати спрямованість, ступінь і частку впливу окремих факторів на зміну прибутку і рентабельності, виявити та оцінити можливі резерви їх зростання. Основні завдання аналізу доходів, витрат та фінансових результатів (доходів чи витрат) є: системний контроль за динамікою обсягів та зміною структури фінансових результатів;

- виявлення факторів та причин, які вплинули на відхилення доходів, витрат та фактичного прибутку від запланованого;
- оцінка рівня рентабельності продукції та підприємства;
- виявлення напрямків і тенденцій розподілу прибутку; обчислення невикористаних резервів подальшого збільшення прибутку та підвищення рентабельності [4].

З 2018 р. невід'ємною частиною фінансової звітності є звіт про

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

управління – документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності.

З метою систематизації та співставності інформації звіт про управління формується за такими напрямками: організаційна структура та опис діяльності підприємства; результати діяльності; ліквідність та зобов'язання; екологічні аспекти; соціальні аспекти та кадрова політика; ризики; дослідження та інновації; фінансові інвестиції; перспективи розвитку; корпоративне управління (складають підприємства – емітенти цінних паперів, цінні папери яких допущені до торгів на фондових біржах або щодо цінних паперів яких здійснено публічну пропозицію). Наведений перелік напрямів та показників, які розкриваються у звіті про управління, не є вичерпним.

Підприємство може розкривати іншу інформацію, яку вважає за доцільне. Звіт про управління подається разом з фінансовою звітністю в порядку та строки, встановлені законодавством. Від подання звіту про управління звільняються мікропідприємства та малі підприємства. Середні підприємства мають право не відображати у звіті про управління нефінансову інформацію.

Також із 2018 р. передбачено звіт про платежі на користь державі – документ, що містить деталізовану інформацію про податки, збори та інші платежі підприємств, належні до сплати на користь держави відповідно до закону. Цей звіт подається підприємствами, що здійснюють діяльність з видобутку корисних копалин загальнодержавного значення або загатівлю сировини і при цьому становлять суспільний інтерес.

У сучасних умовах створюється система, що дозволяє визначити прибуток (збиток) в цілому по підприємству на основі елементів витрат і доходів по центрах відповідальності на основі статей витрат та доходів. Роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників та персоналу визначають необхідність ефективного і безперервного управління ним.

Список використаних джерел

1. Булонська В. І. Прибуток підприємства та чинники, які впливають на його розвиток. URL:<http://www.nbu.gov.ua/portal/chem/nvnltu/167/2-Blonska167>.
2. Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 3. С. 180-191.
3. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Полтава: Видавництво ПП «Астроя», 2020. 434 с.
4. Поліщук Н. В. Результативність діяльності суб'єктів господарювання: сутність, оцінка, основи регулювання. Монографія. Київ в: Київський національний торговельно-економічний університет. 2015. 252с.
5. Швачич Г. Г., Холод О. Г., Чумак Т. В. Аналіз шляхів підвищення ефективності виробництва. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2017. № 1 (22). С. 108-118. URL: [file:///C:/Users/USER/Downloads/ever_2017_1_13%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/USER/Downloads/ever_2017_1_13%20(1).pdf).

СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ВИРОБНИЧОГО ПЛАНУВАННЯ НА АГРОПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Твердохліб Я. В.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

Науковий керівник: Кубецька О. М., к.е.н., доцент

Дуже важливим у виробничому плануванні застосування адекватного інструментарію. Удосконалення виробничого інструментарію становить великий інтерес, оскільки аналізуючи та оцінюючи сучасний стан виробничого планування агропромислових підприємств, у ході дослідження виявлено відсутність до нього належної уваги.

Дамо визначення поняття інструментарію, перш ніж розглянемо принципи, методи та інструменти, що використовуються у виробничому плануванні. Поняття інструментарію, що розглядається в економічній літературі зводиться до сукупності методів та моделей, нормативів, лімітів та показників. Виходячи з визначення, даного в науково-популярному довіднику «Інструментарій економічної науки та практики» під інструментарієм розуміються «ті засоби, прийоми, способи, не застосовуючи які, неможливо ефективно здійснити ні теоретико-пізнавальну, ні господарсько-практичну діяльність у галузі планування».

Щоб практично реалізувати планування як процес, важливо виділяти загальноекономічні і специфічні принципи виробничого планування. Конструктивно-критичне аналізування широкого переліку принципів, що створюють умови для підготовки та прийняття планових рішень у ході розробки плану виробництва агропромислового підприємства, як принципи виробничого планування правильно розглядати наступні. В даний час актуальним є значення специфічних принципів, які складаються:

- в інтеграції планування продуктів, процесів та ресурсів;
- в орієнтації на усунення «вузьких місць», адекватно враховуючи їхній вигляд та кількість;
- у формуванні як ядро планування планових розрахунків результатів за продуктами;
- у встановленні можливостей/необхідностей втручання у виробничий процес та надання коригуючого впливу з огляду на ідентифікацію відхилень як сигналів для регулювання на основі планів;
- у створенні системи бюджетів на формування «напрямку руху» виробничого процесу у оперативному періоді.

Нині загальна комп'ютеризація та інформатизація агропромислового виробництва надають особливого значення принципу автоматизації. Сучасне підприємство буде успішно лише у тому випадку, коли воно використовує останні досягнення в галузі програмного забезпечення. За допомогою комп'ютерних програм автоматизується процес виробничого планування на

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

агропромислового підприємстві. Вони є «надійними інструментами керівників і фахівців, з яких приймаються обґрунтовані управлінські рішення, аналізується фінансовий стан підприємства, обирається найкраща стратегія розвитку, розробляються інвестиційні проекти...».

Цілком справедливо виділено принцип орієнтованості в часі: «Кожному плану повинні відповідати строго певні межі часу. За відсутності таких кордонів підприємство нездатне контролювати свої плани» Цей принцип безпосередньо пов'язаний із принципом необхідності контролю планів та оперативного коригування планів.

Нині загальна комп'ютеризація та інформатизація агропромислового виробництва надають особливого значення принципу автоматизації. Сучасне підприємство буде успішно лише у тому випадку, коли воно використовує останні досягнення в галузі програмного забезпечення. За допомогою комп'ютерних програм автоматизується процес виробничого планування на агропромислового підприємстві. Вони є «надійними інструментами керівників і фахівців, з яких приймаються обґрунтовані управлінські рішення, аналізується фінансовий стан підприємства, обирається найкраща стратегія розвитку, розробляються інвестиційні проекти...».

Отже, кожному плану повинні відповідати строго певні межі часу. За відсутності таких кордонів підприємство нездатне контролювати свої плани. Цей принцип безпосередньо пов'язаний із принципом необхідності контролю планів та оперативного коригування планів.

Список використаних джерел

1. Виганяйло С. М. Передумови розвитку системи економічного планування у підприємствах агропромислового виробництва. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2017. Вип. 185. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2017_185_14 (дата звернення 20.11.2021)

2. Петрович Й. М., Прокопишин-Рашкевич Л. М. Економіка і фінанси підприємства. Львів: Магнолія, 2006. URL: http://lib.ktu.edu.ua/?page_id=5452 (дата звернення 20.11.2021)

ОЦІНКА СТАНУ ТА СТРУКТУРИ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ

Федоренко Є. С., Дмитрієва К. І.,

здобувачі вищої освіти СВО «Магістр»

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Лега О. В., к.е.н., доцент

Для ефективного функціонування будь-якого господарського формування необхідно, щоб управлінський персонал та учасники, приймаючи рішення, мали достовірну та об'єктивну інформацію про активи підприємства. Динаміка та структура активів вітчизняних підприємств за 2013-2019 рр. представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка та структура активів вітчизняних підприємств за 2013-2019 рр.*

Роки	Необоротні активи		Оборотні активи		Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу	
	сума, млн. грн	у % до підсумку	сума, млн. грн	у % до підсумку	сума, млн. грн	у % до підсумку
2013	2639813	46,2	3069042	53,7	3420,1	0,1
2014	2717620	45,3	3271954	54,6	4691,2	0,1
2015	3960149	49	4108603	50,9	5031,8	0,1
2016	4212813	42,2	5772817	57,8	6161,6	0,1
2017	4303283	43,2	5650817	56,7	7678,9	0,1
2018	4584316	42,1	6285067	57,8	8668,5	0,1
2019	4844513	42,1	6640282	57,8	10180,1	0,1
Абсолютне відхилення, +/-	+2204700	-4,1	+3571241	+4,1	+6760	0
Відносне відхилення, %	+83,5	x	у 2,1 р.	x	у 3,0 р.	x

* узагальнено на підставі [1]

Аналіз активів вітчизняних підприємств показав, що вартість необоротних активів зростає у 2019 році порівняно з 2013 роком на 83,5 %, оборотних активів у 2,1 рази. У структурі активів в середньому за досліджувані роки 55,6 % складають оборотні, 44,3 % – необоротні, 0,1 % – необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу. Для великих підприємств характерним є домінуюча частка необоротних активів, в середньому 56 %, відповідно оборотні складають 43,9 %. Тоді як, у середніх і малих підприємств при оцінці структури активів встановлено, що на оборотні активи припадає в середньому 62,1 % та 64,6 %, на необоротні – 37,9 % та 35,3 %.

Отже, в активі балансу відображається інформація про розміщення капіталу, про вкладення його в конкретне майно, матеріальні цінності, про витрати підприємства, готову продукцію, залишки вільної готівки.

Інформаційною базою аналізу майна є Баланс (Звіт про фінансовий стан),

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

де узагальнюються дані аналітичних та синтетичних рахунків та відображаються зведені дані [2].

У таблиці 2 узагальнено напрями аналізу активів та можливі очікувані результати, які керівництво підприємств може використати в майбутньому для прийняття управлінських рішень в частині поліпшення майнового стану.

Таблиця 2

**Показники оцінки активів в розрізі етапів аналізу
«Балансу (Звіту про фінансовий стан)»***

Напряма аналізу, показники	Результати аналізу
Горизонтальний (часовий) аналіз активу скороченого аналітичного балансу	
величина майна та його видів станом на кінець базового і звітного періодів; абсолютні зміни видів активів (у тисячах гривень); відносні зміни видів активів (темп приросту у %); абсолютне значення 1 % приросту величин майна та його видів – відношення абсолютної зміни до темпу приросту у %.	комплексні висновки у частині позитивних та негативних ознак і тенденцій в майновому стані підприємств
Вертикальний (структурний) аналіз активу скороченого аналітичного балансу	
частка окремих видів майна у валюті балансу та підсумку його розділів станом на кінець базового і звітного періодів; зміни частки (у відсоткових пунктах); зміни окремих видів майна у відсотках до загальної зміни валюти балансу (показник динаміки структурних змін)	комплексні висновки у частині позитивних та негативних ознак і тенденцій в майновому стані підприємств
Аналіз структури майна (активів)	
частка (у %): необоротних активів у майні; оборотних активів у майні; основних засобів у майні; основних засобів у необоротних активах; запасів у майні; запасів в оборотних активах; готової продукції і товарів у майні; готової продукції і товарів в оборотних активах; поточної дебіторської заборгованості в майні; поточної дебіторської заборгованості в оборотних активах; грошей і поточних фінансових інвестицій у майні; грошей і поточних фінансових інвестицій в оборотних активах та інші.	комплексні висновки у частині позитивних та негативних ознак і тенденцій в майновому стані підприємств
Аналіз складу, структури та динаміки з урахуванням класифікації видів активів	
аналіз складу, структури та динаміки майна з урахуванням класифікації видів активів	комплексні висновки щодо позитивного чи негативного характеру змін у майновому стані
Аналіз руху і функціонального стану основних засобів	
річний приріст (+) або зменшення (–), темп зростання (зниження), %, темп приросту (зменшення), %; коефіцієнт надходження, %; коефіцієнт вибуття, %; період оновлення (можливого повного вибуття), років; коефіцієнт заміни (простого відтворення), %;	визначення інтенсивності процесу оновлення основних засобів; характеристика функціонального (технічного) стану основних засобів

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Напрям аналізу, показники	Результати аналізу
коефіцієнт розширення (розширеного відтворення), %; період обороту, років; середня норма амортизації, %; коефіцієнт зносу основних засобів, %; коефіцієнт придатності основних засобів, %; частка активної частини основних засобів, %; коефіцієнт зносу активної частини основних засобів, %	
Горизонтальний і вертикальний аналіз оборотних активів	
аналіз складу, структури та динаміки оборотних активів підприємства	комплексні висновки щодо причин зменшення або збільшення величини власних оборотних коштів з метою подальшого виявлення впливу цих змін на динаміку показників фінансової стійкості
аналіз складу, структури та динаміки оборотних активів з урахуванням поділу видів оборотних активів за класифікаційними ознаками	
Аналіз запасів	
аналіз складу, структури та динаміки запасів підприємства (станом на кінець року)	комплексні висновки щодо обґрунтування розрахунку потреби в запасах; налагодження стабільних відносин із постачальниками, що успішно виконують договірні зобов'язання; забезпечення належної організації виробничого процесу; раціонального визначення обсягів використання продукції на внутрішньогосподарські потреби.
Аналіз дебіторської заборгованості	
величина, структура та динаміка дебіторської заборгованості за видами з використанням прийомів горизонтального і вертикального аналізу	комплексні висновки щодо впливу на оборотність оборотних активів, на фінансовий стан. Оцінюються заходи, ужиті керівництвом підприємства щодо стягнення дебіторської заборгованості (повнота і своєчасність претензійної роботи)

* узагальнено на підставі [3]

Отримані результати аналізу даних «Балансу (Звіту про фінансовий стан)» дозволяють оцінити результативність роботи підприємства. Зроблені висновки дозволить розробити певний перелік заходів для покращання майнового стану підприємств.

Список використаних джерел

1. Державна статистика України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 15.10.2021).
2. Лега О. В. Баланс підприємства: історія та сучасні реалії. Глобальні та національні проблеми економіки. № 11. 2016. С. 863-868. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/324/1/178.pdf> (дата звернення 15.10.2021).
3. Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава : ПДАА, 2016. 430 с.

АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Хоменко А. А.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент

Асортиментна політика – один з головних елементів конкурентної стратегії підприємства, що посідає значуще місце в його товарній політиці. Вона включає ряд принципів, обмежень, різні рішення щодо можливості товарної номенклатури та пов'язані з методами просування від виробника до споживача й умовами придбання товару.

Асортиментна політика включає:

- 1) оцінку кількісних показників асортименту;
- 2) аналіз перспективних видів продукції, які доцільно включити до асортименту;
- 3) оцінку технічних можливостей виробництва перспективних видів продукції ;
- 4) пошук фінансових ресурсів для формування асортименту.

Для асортиментної політики необхідне використання стратегічних підходів, які дозволяють формувати асортимент продукції через оперативне втручання та впровадження у виробництво нових видів [4].

Метою аналізу асортименту є підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку, забезпечення стійкого розвитку, формування асортименту продукції, оптимізація структури випуску [4].

Основними завданнями асортиментної політики є:

- 1) збільшення оборотності товарних запасів;
- 2) вихід на нові сегменти ринку та залучення нових споживачів;
- 3) досягнення конкурентної переваги з рахунок привабливого асортименту;
- 4) зниження витрат, пов'язаних зі структурою асортименту;
- 5) збільшення обсягів реалізації товарів завдяки оптимізації структури асортименту;
- 6) оптимізація розташування товарів на полицях магазинів і зниження площ на продукцію [1]

Аналіз асортиментної політики повинен включати дослідження таких чинників як поведінка конкурентів, попит споживачів, підняття купівельної змоги населення, рівень достатку, наявність власних торговельних площ.

Ринок направляє підприємства на вираження конкурентних переваг та можливих конкурентів, інтервенцію міцних позицій. Основним завданням асортиментної політики для посилення позицій у конкурентній боротьбі є створення привілеїв для споживачів: підвищення якості продукції, стимулювання покупців до придбання продукції даного підприємства, підвищення рівня задоволеності споживача продукцією, режимом роботи

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)

підприємства. Привілей над конкурентами може проявлятися у пропозиції додаткових послуг, які пропонують для покупців, можливостей ідентифікації клієнтів та поміркованої політики ціноутворення та ін.

Поставленою метою у підприємства завжди є отримання успіху. Досягнення фінансового успіху відбудеться завдяки регулюванню та плануванню асортименту товарів, яке базується на принципах забезпечення:

- стабільності товарного асортименту;
- глибини та широти асортименту;
- оновлення та розширення асортименту;
- гармонізації асортименту (наближення його до цілей підприємства та кращих аналогів);
- відповідності асортименту структурі попиту споживачів, комплексного задоволення попиту споживачів у межах вибраної ніші сегмента споживчого ринку;
- створення умов для отримання прибутку [2].

Завдяки цим шляхам можна збільшити швидкість обертання товарів, зменшити запаси, скоротити потребу в кредитах на реалізацію та закупівлю товару [2].

Формування асортименту здійснюється різними методами такими як дослідження наявності подібних товарів на ринку, стану попиту і цінових характеристик продукції. Завдяки своєчасному оновленню асортименту продукції забезпечується попит споживачів та величина витрат населення. Тобто важливою вимогою є максимально задовольнити попит споживача при мінімальних витратах часу [4].

Формування асортименту товарів, які реалізуються підприємствами, передбачає наступні етапи:

- 1) розподіл підгруп та груп товарів між комплексами сезонного та постійного характеру;
- 2) визначення кількості різновидів та груп товарів у рамках споживчих комплексів;
- 3) розробка конкретного асортименту, який пропонується до реалізації контингенту, який обслуговує підприємство;
- 4) визначення основних підгруп та груп товарів, які реалізуються виходячи з потреб споживачів та обраної товарної спеціалізації підприємства [3].

Отже, асортиментна політика формує товарний асортимент, який забезпечує ефективність підприємства та підходить для роботи на ринку. Процес формування товарного асортименту виходить з форми спеціалізації, повинен бути забезпеченим прибутковістю та направленим на задоволення попиту.

Список використаних джерел

1. Бардаш М. С., Хоменко О. І. Асортиментна політика підприємства та шляхи її вдосконалення. *Ефективна економіка*. 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5288> (дата звернення 15.10.2021).

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

2. Василюха Н. В. Асортиментна політика – важливий інструмент товарної політики торговельного підприємства. *Економіка і суспільство*. 2018. №19. С. 960-964.

3. Добрянська В. В., Мірошніченко В. Т., Передерій Я. О. Формування асортименту торговельної організації як складова маркетингової товарної політики. *Ефективна економіка*. 2018. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6301> (дата звернення 15.10.2021).

4. Касич А. О., Марченко К. О. Асортиментна політика підприємства: мета, завдання, моделі. *Ефективна економіка*. 2018. № 6. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/6_2018/10.pdf (дата звернення 15.10.2021).

МЕТОДИКА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Цимбал А. І.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент

Кожне підприємство в сучасних умовах господарювання потребує пошуків нових підходів щодо формування стратегій свого розвитку, позиціонування себе як перспективного учасника ринку. Основоположними критеріями щодо оцінки конкурентоспроможності можна визначити такі: стійка позиція підприємства як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках та відповідність їх вимогам, вміння задовольнити споживчий попит, показати ресурсний потенціал, обравши для цього ефективну стратегію й тактику поведінки.

Фундаментальні основи щодо вивчення конкурентоспроможності підприємств заклали як зарубіжні, так і вітчизняні дослідники, зокрема: М. Портер, Д. Рікардо, А. Мазаракі, В. Базилевич, І. Должанський, З. Варналій, А. Кваско, А. Ткаченко, Л. Носонова та інші.

Конкурентоспроможність формується на різних рівнях, а саме: товару, компанії, галузі, регіону, країни. Вона має економічний та морально-психологічний вплив на виробників і споживачів, суб'єктів управління, власників, менеджерів. Тому щоб об'єктивно оцінити конкурентоспроможність певного підприємства, потрібно виконати такі завдання: установити рівень конкурентоспроможності за визначений період часу; дослідити, як може змінюватися конкурентоспроможність за досліджуваний період; знайти «вузькі» місця та можливості підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. [4]

За способом оцінювання будь-якого явища, у тому числі й конкурентоспроможності, методичні підходи поділяють на кількісні та якісні. Кількісні методи пов'язані здебільшого з розрахунком відносних величин (індексів, коефіцієнтів), що визначають рівень ключових показників за окремими аспектами конкурентоспроможності (сферами діяльності), й їхнім подальшим об'єднанням у групові та інтегральні показники. Вони допомагають оцінити реальні шанси організації у конкурентній боротьбі за стратегічні зони господарювання та ухвалити зважене управлінське рішення.

Якісні методи оцінювання переважно мають низький ступінь математичної формалізації і пов'язані з експертними оцінками. Вони не дають змоги використовувати оцінку конкурентоспроможності підприємства в процесі аналізу, не вирізняються науковою суворістю, їм властива суб'єктивність і умовність. Утім, якісні методи достатньо гнучкі і дають змогу оцінити реальні факти, а не абстрактні цифри, якщо використовувати достовірну інформацію. [2]

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

На сьогодні не існує єдиної методології визначення й оцінки конкурентоспроможності, проте ключовими підходами можна назвати такі:

- метод, заснований на теорії ефективної конкуренції;
- метод різниць;
- матричний метод «привабливість-конкурентоспроможність» («McKinsey»-«General Electric»);
- матриця Портера;
- матриця фірми Arthur D. Little (ADL/LC);
- тривимірна схема Абеля;
- модель конкурентних рішень К.Омаї;
- метод «еталону»;
- SWOT-аналіз. [1]

Розглянемо сутність цих методів. Одним із найпоширеніших методів оцінки конкурентоспроможності підприємств є метод, заснований на теорії ефективної конкуренції. Згідно цієї теорії найбільш конкурентоспроможним є підприємство, де найкращим чином організована робота. Метод різниць зводиться до визначення переваг та недоліків підприємства за окремими показниками, що порівнюються. При застосуванні даного методу підприємство, що оцінюється, порівнюється тільки з одним підприємством-конкурентом.

Суб'єктивність матричних методів (метод «McKinsey»-«General Electric», матриця Портера, тривимірна схема Абеля, матриця фірми Arthur D. Little) обумовлена тим, що вони хоч і дають наочні результати оцінки, але відображають рівень конкурентоспроможності об'єкта (підприємства) лише в чітко окреслених рамках галузі. Крім того, матричні моделі, як правило, надто спрощені. [5]

В свою чергу SWOT-аналіз є загальною схемою, яку кожного разу необхідно пристосовувати до конкретних умов та до вирішення певних завдань. Частіше за все такими завданнями є формування комплексу дій щодо перетворення слабких сторін підприємства на переваги, загрози на можливості, а також розвитку сильних позицій. Для цього необхідно скласти матрицю SWOT, яка будується у двох векторах: стан зовнішнього середовища (горизонтальна вісь) і стан внутрішнього середовища (вертикальна вісь). Кожний вектор розбивається на два рівні: можливості й загрози, які були виявлені у зовнішньому середовищі, сила і слабкість потенціалу підприємства.

Метод «еталону» використовується для наочного відображення зон конкурентних переваг та недоліків як окремого підприємства, так і декількох конкуруючих підприємств. Для застосування даного методу необхідно визначити напрямки діяльності підприємства для оцінки конкурентоспроможності; встановити максимальну кількість балів оцінювання, однакову за кожним напрямком; визначити кількість балів набраних підприємством по кожному із напрямків; здійснити побудову графічної ілюстрації стану конкурентоспроможності як окремого підприємства, так і

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)

декількох конкуруючих підприємств, що дасть можливість виявити сильні та слабкі сторони підприємства порівняно із іншими. [3]

Отже, проаналізувавши методи визначення конкурентоспроможності, можемо зробити висновок, що для коректної оцінки й подальшого підвищення конкурентоспроможності підприємства розроблено безліч методів, які можуть застосовуватися як окремо, так і в комплексі, в залежності від завдань, поставлених перед початком проведення оцінки.

Список використаних джерел

1. Адаменко І. М., Єгорова О. В. Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Модернізація економіки: сучасні реалії, прогнози сценарії та перспективи розвитку: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (28-29 квітня 2021 р., м. Херсон). – Херсон: Видавництво ФОП Вишемирський В. С., 2021. С. 126-128. <https://inlnk.ru/ELYxj> (дата звернення 24.10.2021).

2. Кваско А. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Наукові записки / SCIENTIFIC PAPERS*. 2017. № 1 (54). С. 111-118. URL: <http://nz.uad.lviv.ua/static/media/1-54/14.pdf>. (дата звернення 24.10.2021).

3. Оцінка та методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Світ фінансів, економіки, бізнесу та технологій*. URL: <https://financeworld.com.ua/ocinka-ta-metodi-ocinki-konkurentospromozhnosti-pidpriyemstva/>. (дата звернення 24.10.2021).

4. Ткаченко А. М., Колесник Е. О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Економіка й управління підприємством*. 2019. № 4 (95). С.14-21. DOI: <http://doi.org/10.37734/2409-6873-2019-4-2>. (дата звернення 24.10.2021).

5. Янковий О. Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінки рівня та напрями підвищення. Монографія \ за заг. ред. О.Г. Янкового Одеса: Атлант, 2013. 470 с. URL: http://oneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/monografiya_ep_2013.pdf. (дата звернення 24.10.2021).

**ВИКОРИСТАННЯ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ОСНОВНИМИ
ЗАСОБАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

Ярмола В. Ю.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Тютюнник Ю. М., к.е.н., доцент

Основні засоби, що використовуються в процесі виробництва, їх технічний стан значною мірою характеризують технічний рівень підприємства. Для оздоровлення та успішного функціонування підприємства потрібна ефективна система управління основними засобами господарюючого суб'єкта і на думку багатьох науковців та практиків це найбільш значна складова частина майна підприємства. Від їх стану залежать кінцеві результати господарської діяльності підприємства. Раціональне управління основними засобами сприяє поліпшенню основних техніко-економічних показників підприємства в цілому, [2, с. 105].

Одним з ефективних методів управління організацією є контролінг. Поняття контролінгу в економічному сенсі означає управління і спостереження. Але оскільки ефективне управління та спостереження неможливі без постановки цілей і планування заходів щодо їх реалізації, то контролінг містить комплекс завдань із планування, регулювання та спостереження. Контролінг може інтерпретуватися і як інформаційне забезпечення, орієнтоване на кінцевий результат управління основними фондами. Головне завдання контролінгу полягає в тому, щоб шляхом підготовки та надання необхідної управлінської інформації орієнтувати керівництво (підрозділ, відділ) на прийняття рішень та здійснення необхідних дій. Контролінг застосовується для планування, регулювання та контролю за процесом управління основними засобами.

Контролінг в даному випадку забезпечує процес управління основними засобами на базі створеного на підприємстві відділу економічного аналізу використання основних засобів і виступає як складова частина такої організаційної форми управління основними засобами – забезпечити найбільш ефективне їх використання. Так, фондоддача і фондомісткість – це найважливіші узагальнюючі показники ефективності використання основних засобів.

Для підвищення раціонального використання основних засобів необхідно підвищення фондоддачі та зниження фондомісткості продукції, що досягається за рахунок впровадження досягнень НТП [3, с. 51]. Проблема зростання ефективності застосування основних засобів в даний час має величезне значення.

Раціональне використання основних засобів може бути досягнуто шляхом модернізації організації ремонту техніки на основі міжвідомчої кооперації, введення агрегатно-вузлових методів ремонту, створення мережі

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

спеціалізованих ремонтних підприємств. В даний час великий вплив на збільшення ефективності використання основних засобів надають такі фактори, як своєчасне управління використанням, обслуговуванням і ремонтом обладнання, оптимізація прийняття рішень, наукове прогнозування в галузі використання та відтворення засобів праці тощо.

З метою збільшення ефективності використання основних засобів необхідно:

По-перше – вжити заходів щодо розширення виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг, що забезпечить зростання власного капіталу і дасть можливість самостійно фінансувати свою діяльність, тобто за рахунок власних коштів.

По-друге – створити в організації систему контролінгу з метою управління основними засобами.

Список використаних джерел

1. Єгорова О.В., Дорогань-Писаренко Л.О., Рудич А.І. Аналіз використання основних засобів сільськогосподарських підприємств: галузевий аспект. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. Том 26, № 1. Тернопіль, ВПЦ Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка». 2016. С. 106-112.

2. Економічний аналіз : навч. посібник / за ред. М.Г. Чумаченка. Київ : КНЕУ, 2011. 420 с.

3. Жавнерчик О. В. Контролінг: Конспект лекцій. Одеса: ОДЕКУ, 2019. 135 с.

Секція 4.

Проблемні питання розвитку фінансово-кредитних систем, банківської справи, страхування та оподаткування підприємств



КРАУДФАНДИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ

Адаменко І. М.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент

Краудфандинг – це вид зовнішнього залучення коштів підприємством або організацією за рахунок внесків від великої кількості сторонніх осіб, які можуть бути не пов'язані ані з самим проєктом, ані з професійним бізнес-інвестуванням.

З англійської краудфандинг буквально перекладається як «фінансування громадою». Небайдуже коло осіб, яке зацікавлене у розвитку певної концепції, продукту чи зовсім нової ідеї може здійснити пожертвування для реалізації такого проєкту, отримуючи при цьому нефінансову (подарунок, попереднє замовлення продукту) чи фінансову (акції, роялті, повернення коштів із відсотком) винагороду.

Залежно від винагороди, яку отримує інвестор, виділяють чотири типи краудфандингу: з нефінансовою винагородою (rewards-based crowdfunding) – прихильники ідеї жертвують суму коштів в обмін на вироблений продукт (опція замовлення); благодійний краудфандинг (donation-based crowdfunding) – кошти збирають на благодійність; акціонерний краудфандинг (equity crowdfunding) – інвестори вкладають великі суми грошей в компанію в обмін на невелику частку її капіталу; інвестиційний краудфандинг (investment crowdfunding) – кредитори надають позику, розраховуючи на повернення основної суми боргу та відсотків.

Вважається, що цей термін з'явився одночасно з терміном «краудсофтинг» (передача певних виробничих функцій невизначеному колу осіб) у 2006 році, його автором є Джефф Хаун (Jeff Howe). Але, звичайно, фінансування проєктів громадою спостерігалось і раніше. Наприклад, такі пам'ятки архітектури як Статуя Свободи, Храм Христа Спасителя у Москві, Саграда Фамілія у Барселоні та багато інших збудовані за рахунок пожертвувань. Однак масовий характер краудфандинг отримав з появою і розвитком інтернету. Першим прикладом інтернет-краудфандинга є збір коштів на організацію гастрольного туру рок-групи Marillion, на який у 1997 році без участі самої групи її прихильники зібрали 60000\$.

У квітні 2012 року президент США Барак Обама, підписав закон JOBS act (Jumpstart Business Startups Act), який дозволив стартап-компаніям збирати до 1 млн \$ через краудфандинг без подачі документів і реєстрації акцій.

Однією з найвідоміших платформ такого залучення коштів є Kickstarter. Даний сайт фінансує різноманітні проєкти у 13-ти категоріях: мистецтво, комікс, танець, дизайн, мода, фільми і відео, їжа, відеоігри, музика, фотографія, видавництво, технологія, театр. Заснований 28 квітня 2009 року Перрі Ченом, Янсі Стриклером і Чарльзом Адлером, станом на липень 2021 року Kickstarter

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)

отримав майже 6 мільярдів доларів від 20 мільйонів прихильників на фінансування 205000 проєктів.

Більшість технологічних гігантів, такі як Apple, Google, Samsung, Facebook (нині Meta) та інших, вже давно витрачають кошти не на технологічні дослідження або нові винаходи, а на маркетинг, пошук і викуп цих винаходів у нещодавно створених компаній.

На жаль, в Україні цей вид залучення коштів розвинений настільки ж слабо, як і фондовий ринок. При нестабільній економічній ситуації в країні і низькому рівні фінансової грамотності населення, більшість боїться вкладати кошти навіть у банківські депозити, не те що у краудфандинг. Але, є й виключення – яскравим прикладом суспільного фінансування є проєкт People Place у Львові. Засновники обіцяли доброчинцям класну локацію у майбутньому. І люди захотіли, щоб такий проєкт з'явився. За два місяці 243 доброчинці допомогли зібрати 174 тис. грн, це навіть більше, ніж просили організатори. [2]

Найпопулярнішими краудфандинговими українськими платформами є «Спільнокошт», «На старті» та «Куб». Перші дві більше спеціалізуються на творчих та соціальних проєктах, а Куб є продуктом ПриватБанку і спрямований на фінансування бізнес-проєктів.

Дуже велика кількість молодих компаній рано чи пізно мають проблеми з фінансами та їх залученням. Банки відмовляються надавати кредит новоствореним організаціям через низьку платоспроможність та фінансову стійкість, випущені акції або облігації не користуються попитом через відсутність довіри з боку покупців цінних паперів, а інші фінансові посередники вимагають великі відсотки або ж інші несприятливі умови. Тут на виручку і приходять краудфандинг, який дозволяє залучити кошти у масштабі планети від безлічі небайдужих інвесторів і, що найголовніше – досить часто на безповоротній основі.

Вищевикладене доводить, що у сфері краудфандингу створюються не тільки малі, вузьконаправлені проєкти. Більшість таких вдалих стартапів набувають свою популярність у масі і виходять на світовий ринок. Тим паче у час, коли у кожній точці світу функціонує швидкий інтернет, який дає змогу всім бажаючим вкласти кошти сьогодні, і отримати фінансову або соціальну винагороду уже завтра.

Список використаних джерел

1. Омельчук Н. Краудфандинг: популярные площадки в Украине и мире. *PaySpace Magazine - PSM7.COM*. URL : <https://psm7.com/analytics/kraudfanding-kak-privlech-investicii-i-realizovat-mechtu.html> (дата звернення 19.10.2021).

2. Краудфандинг: що це таке і як він працює в Україні. *Будуй своє*. URL : <https://buduysvoe.com/publications/kraudfandyng-shcho-ce-take-i-yak-vin-pracyuye-v-ukrayini> (дата звернення 19.10.2021).

3. Пантюхіна Т., Криворот Н. Краудфандинг: сутність, стан та особливості діяльності в Україні. *Businesslaw*. URL : <https://www.businesslaw.org.ua/craundfunding-v-ukraini-t/> (дата звернення 19.10.2021).

БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Бородін В. В.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

Науковий керівник: Кубецька О. М., к.е.н., доцент

Одним з ключових питань економіки будь-якої країни, є питання про банкрутство. Внаслідок нестабільності української економіки, яка супроводжується затримкою платежів, різким скороченням інвестицій, скороченням державного бюджету, збільшилася кількість підприємств, які стали банкрутами або знаходяться в даній стадії. Тому в даній ситуації набуває першочергового значення прогноз ймовірності банкрутства, оскільки своєчасна діагностика дозволить провести комплекс заходів, спрямовані на підвищення фінансової стійкості і забезпечення стабільності підприємства.

Для цього потрібно визначати для підприємств ймовірність настання банкрутства, які є стратегічно та соціально важливими для країни, наперед реалізовувати заходи з випереджувальної санації фінансового спрямування та організаційної реструктуризації активів.

Категорія «банкрутство» означає неспроможність господарюючих суб'єктів задовольнити, в першу чергу, вимоги та інтереси кредиторів щодо оплати товарів, робіт та послуг, а також гарантувати здійснення обов'язкових платежів в державний бюджет та позабюджетні фонди.

Потрібно відокремлювати категорію «банкрутство» від категорії «неплатоспроможність».

Неплатоспроможність – такий стан фінансового характеру підприємства, за якого воно не в змозі в повному обсязі та своєчасно виконати свої фінансові зобов'язання в результаті відсутності коштів на рахунках. Така ситуація, за звичай, веде до фактичного банкрутства суб'єкта бізнесу та є результатом розбалансування механізму економічного відтворення капіталу, що належить повністю або частково підприємству, наслідком його неефективної цінової, фінансової, інвестиційної політики тощо.

Проблема банкрутства господарюючих суб'єктів в нашій країні особливо є актуальною через кризові явища в економіці країни як у цілому, так і на рівні кожного господарюючого суб'єкта.

Вивченню окремих аспектів банкрутства присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як: П. Ф. Друкера, М. Хаммера, А. І. Бланка, Л. О. Ліготенко, О. О. Терещенко, Ю. М. Макаренко та ін.

Категорія «банкрутство» від італійських слів «bankus» означає банк, контора, торгівельний заклад; rotto – руйнувати, зачиняти заклад. У точному розумінні, категорія «банкрутство» пояснює відмову фізичної чи юридичної особи сплачувати через брак коштів боргові зобов'язання.

Однак, згідно з Кодексом України з процедур банкрутства, банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

здатність погашати зобов'язання за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Кодексом, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури [1].

Визначення категорії «банкрутство» вченими наведено на рис. 1.



Рис. 1. Визначення категорії «банкрутство»

Вітчизняні законодавчі акти з питань банкрутства враховують одночасно з інтересами кредиторів і інтереси суспільства, які полягають у оздоровленні господарюючих суб'єктів і збереженні робочих місць.

Для відкриття справи по підприємству, який перебуває у стані банкрутства, необхідно відзначити причини неспроможності боржника. Наслідком банкрутства не завжди може бути ліквідація суб'єкта бізнесу.

Суб'єктом банкрутства (потенційним банкрутом) може бути лише підприємницька структура. Структурні підрозділи господарської організації, не можуть бути визнані банкрутами.

Причинами банкрутства суб'єктів господарювання можуть бути дві групи факторів: зовнішнього та внутрішнього спрямування [2].

Зовнішні – так звані об'єктивні відповідно до підприємства-банкрута: раптове зменшення попиту на продукцію та як наслідок спад цін на неї; зростання цін на сировину, матеріали, запасні частини, енергоресурси; нестабільність політична та соціально-економічна в країні; природні фактори впливу тощо.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Список використаних джерел

1. Чібісова І.В. Методи оцінки і прогнозування банкрутства підприємств. *Наукові праці Кіровоград. нац. тех. ун-ту : Економічні науки*. 2012. Вип. 22. Ч. II. URL: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/64.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/64.pdf).
2. Остапенко О.Н. Риски сельскохозяйственных предприятий. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. Випуск № 2 (10). С. 623-637.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ

Бурмінова М. В.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Дорошенко А. П., к.е.н., доцент

Страховий ринок – це соціально-економічна сфера, у якій страховий захист виступає об'єктом купівлі-продажу. Наразі в цьому середовищі є велика кількість проблем в Україні.

Недовіра суспільства до страхових компаній – це одна з найбільших проблем системи страхування України. Споживачі вважають, що краще не віддавати кошти на зберігання, адже мали власну негативну практику або чули про такий досвід від знайомих [1, с. 8].

Загальні проблеми розвитку страхового ринку України:

- недосконалість законодавства;
- монополізація;
- відсутність гарантій для страхувальника, наприклад, якщо страхова компанія стане банкрутом;
- непопулярність послуг серед населення;
- нерозвинутість довгострокового страхування;
- недостатня кількість інновацій у системі;
- низька конкурентоспроможність компаній;
- неефективність страхового менеджменту;
- низький попит;
- низький рівень виплат;
- обмежена пропозиція;
- застарілі форми та методи роботи;
- нестабільна політична ситуація в державі;
- тіньова економіка.

Значними є й проблеми, які пов'язані з операційними ризиками та ризиками ліквідності. Це відбувається через зростання заборгованості, зменшення надходжень грошових коштів, наявність неякісних активів, а також невиконання обов'язків компаній, що може призвести до зниження статусу компанії серед клієнтів і згодом до втрати місця на ринку [1, с. 8].

Страховий ринок України через проблеми не може повністю виконувати економічні функції, тому слід їх вирішувати для того, щоб ринок розвивався вдало [3]. Виконання всіх умов та новітніх ідей, покращення сфери для створення компаніями сприятливих можливостей допоможе подолати негативні прояви та призведе як до розвитку ринку страхування, так і до піднесення національної економіки.

Для розвитку страхового ринку України необхідні певні умови. Важливою є злагодженість роботи держави та страхових компаній [1, с. 8].

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Тобто, держава повинна забезпечити ринок нормативною базою, сприяти збільшенню частки компаній на ринку, підвищувати конкурентоспроможність, сформуванню жорсткіші вимоги до ліквідності компаній. Також не слід забувати про своєчасний нагляд з боку держави, проте він не повинен створювати труднощів для підприємств [3]. Щодо страхових компаній, то вони повинні виконувати нормативи та обов'язки, подавати правдиві звітності, бути платоспроможними, мати хоча б мінімальний капітал і покращувати менеджмент, крім цього, варто працювати чесно й сумлінно з клієнтами, адже довіра є найголовнішою в страхуванні.

Крім цього, споживачу потрібно мати простий і швидкий доступ до послуг, а також вчасно отримувати інформацію, яка буде зрозумілою та доречною в його випадку. Наразі надзвичайно важливим є впровадження інноваційних технологій у сферу страхування задля залучення нових клієнтів та прискореного розвитку. Залучення сучасних технологій допоможе компаніям збільшити клієнтську базу, адже за таких умов споживачі матимуть орієнтований на них набір послуг, реалізація яких проводитиметься в зручний час, за вигідними умовами й цінами та в потрібному форматі. Щодо використання Інтернету в роботі, то зручним буде отримання консультацій онлайн, ознайомлення з умовами, оформлення заявки на страхування та самостійний розрахунок тарифу за допомогою спеціального калькулятора [2, с.105, 106].

Важливо збільшувати рівень довіри до компаній за допомогою гарантій щодо повернення коштів. Необхідно розвивати страхування життя на довгі строки, запроваджувати нові послуги, покращувати умови нинішніх пропозицій, переймати позитивний досвід інших країн, враховувати потреби сьогодення й пристосовуватися до них, слідкувати за змінами на ринку й швидко приймати правильні рішення. Не слід забувати про проведення реформ і зміну певних норм законодавства, удосконалення форм і методів нагляду за страхуванням.

Отже, в Україні є велика кількість проблем у страховому секторі, однак завдяки злагодженій роботі держави та компаній, використанню сучасних технологій, залученню нових споживачів, а також упровадженню реформ, країна має всі підстави покращити стан ринку страхування й зробити його успішним.

Список використаних джерел

1. Базилевич В. Д. Новітні тенденції та протиріччя на страховому ринку України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2012. Вип. 133. С. 5-8.

2. Заволока Ю. М., Єфременко А. Г., Малашенко Ю. А. Особливості функціонування страхового ринку України в умовах сучасної цифрової трансформації. *Економіка та держава*. 2020. № 6. С. 102-106. DOI: 10.32702/2306-6806.2020.6.102.

3. Пурій Г. М. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6609> (дата звернення: 31.10.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2018.10.58.

ВИКОРИСТАННЯ КРАУДФАНДИНГУ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ СТАРТАПІВ

Гаврилюк В. М.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Єгорова О. В., к.е.н., доцент

В сучасних умовах розвитку стартапів як інноваційної форми підприємництва в Україні існує потреба в новітніх методах акумуляції, тобто накопичення капіталу. Закордонний досвід свідчить що одним із ефективних методів зовнішнього залучення коштів підприємством є краудфандинг.

Питання теорії та практики застосування краудфандингу як нового джерела фінансування бізнесу в Україні залишається на стадіях раннього дослідження. Окремі теоретичні та практичні аспекти краудфандингу досліджувались у статтях таких учених, як Красномоєць В. А., Рой А. І. [2], Петрушенко Ю., Дудкін О. [3] та ін. Проте, цій новій формі підтримання інноваційних проектів на сьогоднішній день, приділено порівняно мало уваги.

Для більшості населення процес інвестування коштів здається доволі складним, незрозумілим і через нестійку економічну ситуацію не викликає довіри. Немає змоги на повну використовувати можливості та інструменти вітчизняного фондового ринку. Тому, залучення коштів юридичних і фізичних осіб для втілення проектів у дію є дуже складним.

Із вище сказаного, можна дійти висновку, що в даній ситуації необхідним є створення нового прогресивного механізму взаємодії між суб'єктом, який вимагає інвестицій для втілення бізнес-ідеї, та суспільством, яке готове здійснити пожертви або фінансувати. Такий механізм винайдено в розвинутих країнах, що має назву «краудфандинг», що дослівно можна перекласти як публічне інвестування. У загальному використанні краудфандинг означає колективне фінансування або колективне співробітництво верств населення, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси для підтримки інших людей та організацій.

Краудфандинг – це співпраця, кооперація осіб, які добровільно надають фінансову підтримку стартапу, інноваційному проекту, ідеї або організації. Така допомога не завжди є з однієї сторони та має альтруїстичний характер [1, с. 144-146]. Фізичні та юридичні особи, які здійснюють фінансування для реалізації проекту, насправді виступають інвесторами і отримують певну вигоду. Сам проект може бути комерційним, екологічним, політичним, культурним, соціальним, і навіть особистим.

Залежно від отримуваної доходності в результаті реалізації проектів краудфандингові платформи підрозділяються на чотири основні типи:

1. Краудлендинг. Згідно з погодженою бізнес-моделлю, інвесторами надаються позики позичальникам при обов'язковій умові повернення цих

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

фінансових ресурсів та за умови сплати комісії платформі, що дає змогу забезпечити позичальника коштами для розвитку бізнесу.

2. Краудінвестинг. Форма корпоративного фінансування, де повернення вкладень – частина кінцевого сукупного доходу компанії позичальника. Відмінно від краудлендингу, частина активу надається без нарахування комісії. Це найбільш поширеною форма, що використовується для фінансування стартапів.

3. Крауд-дотації. Ця бізнес-модель не передбачає отримання виплат або повернення вкладень інвесторам.

4. Краудсаппортинг. Під час введення в дію цієї бізнес-моделі інвестори не отримують фінансову вигоду, при цьому дохід складається з отриманих продуктів або послуг у результаті реалізації проекту.

Досліджуючи краудфандинг як джерело інвестування стартапів необхідно зазначити те, що саме ця форма фінансування має змогу вирішувати існуючі проблеми та розкривати нові можливості для інвестування стратегічно важливих проектів. Проте, для того, щоб інноваційний метод раціонально задовольняв існуючий попит на фінансові ресурси, необхідно обрати саме той вид краудфандингу, який є більш доречним для окремої країни та її економічної ситуації.

Іноземний досвід переконує, що найуживанішим видом краудфандингу є краудінвестинг. Проте, для України на ранніх етапах застосування перспектив даного виду фінансування, найбільш продуктивними є такі його види як краудфандинг, заснований на винагороді, та краудлендинг. Вибір першого виду зумовлений необхідністю надання стартап проектам безкоштовної підтримки. Тому, даний вид сприяє реалізації соціально та стратегічно важливих проектів без значних витрат. Краудлендинг, а особливо «P2P» кредитування, що означає «від користувача до користувача», дає можливість отримати привабливі відсотки від суми позики, що надається однією фізичною особою іншій фізичній особі. «P2P» кредитування є важливим для розширення аспектів традиційних кредитних організацій, крім цього це ефективне джерело залучення коштів, через нижчі ставки за кредит.

Вдалим прикладом українського проекту, що зібрав кошти за допомогою краудфандинг-майданчиків є проект LaMetric — універсальний годинник, що окрім часу показує іншу корисну інформацію з Інтернету, з його допомогою зібрано 370 тисяч доларів.

Таким чином, краудфандинг має великі перспективи майбутнього розвитку як у світі, так і в Україні. Краудфандинг має потенціал стати іншим та новим способом інвестування бізнес-проектів на ранній стадії. Найважливішими перевагами краудфандингу є підтримка прогресивних рішень і стартапів, побудова прозорого та раціонального механізму для вітчизняного фінансування проектів.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Список використаних джерел

1. Діамандіс П., Котлер С. *Переможець : як досягти колосального успіху і вплинути на світ*. Київ : Fund, 2016. 253 с.
2. Красномовець В. А., Рой А. І. Сучасний стан та перспективи розвитку краудфандингу в Україні. *Збірник наукових праць «Сучасні підходи до управління підприємством»*. 2016. № 1 URL: <http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/72884>.
3. Петрушенко Ю., Дудкін О. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 1. С. 172-182.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ УПРАВЛІННІ ЇХ БЕЗПЕКОЮ

Зінухова Ю. Г.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Чепеляк К. В.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Дніпропетровський університет внутрішніх справ

Науковий керівник: Верхоглядова Н.І, д. е. н., професор

Основна роль в системі політики управління економічною безпекою підприємств, відводиться широкому використанню механізмів фінансової стабілізації. Це пов'язано з тим, що успішне застосування цих механізмів дозволяє не тільки зняти фінансовий стрес загрози банкрутства, але й значною мірою позбавити підприємство від залежності використання позикового капіталу, прискорити темпи його економічного розвитку, та як наслідок, захистити його.

Фінансова стабілізація – це такі економічні відносини, які відображають процес створення на підприємстві ефективної структури капіталу, використання якого забезпечує мінімальні витрати по обслуговуванню та максимальний прибуток при цьому. Інакше кажучи фінансова стабілізація – це здатність підприємства досягати стану фінансової рівноваги за збереження достатньої фінансової стійкості та утримувати його на довгострокову перспективу шляхом ефективного управління фінансовою стороною діяльності

Фінансова стабільність є агрегованим показником, який включає: рентабельність, прибутковість; фінансову стійкість; ліквідність активів; оборотність активів.

Кожна із вказаних груп показників характеризує відповідні аспекти діяльності підприємства і залежить від специфіки підприємства, галузі, особливостей виробництва і реалізації продукції тощо.

Основними складовими фінансової стабільності є (рис. 1):

1. Фінансова рівновага підприємства – це відповідність обсягів генерування та споживання власних фінансових ресурсів, яка досягається шляхом оптимізації співвідношення між капіталовкладеннями та засобами, що спрямовуються на споживання.

Фінансова рівновага потребує узгодження джерел формування та напрямків використання власних фінансових ресурсів, визначення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми джерелами їх формування.

2. Ресурсна стійкість підприємства означає оптимізацію структури його трудових та матеріальних ресурсів, економію витрат за рахунок скорочення потреб на їх фінансування, і в результаті – зростання прибутковості підприємства. Останнє за інших однакових умов є підґрунтям для розширення можливостей формування власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел, що насамперед сприяє досягненню фінансової рівноваги і фінансової

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)
стабілізації підприємства.

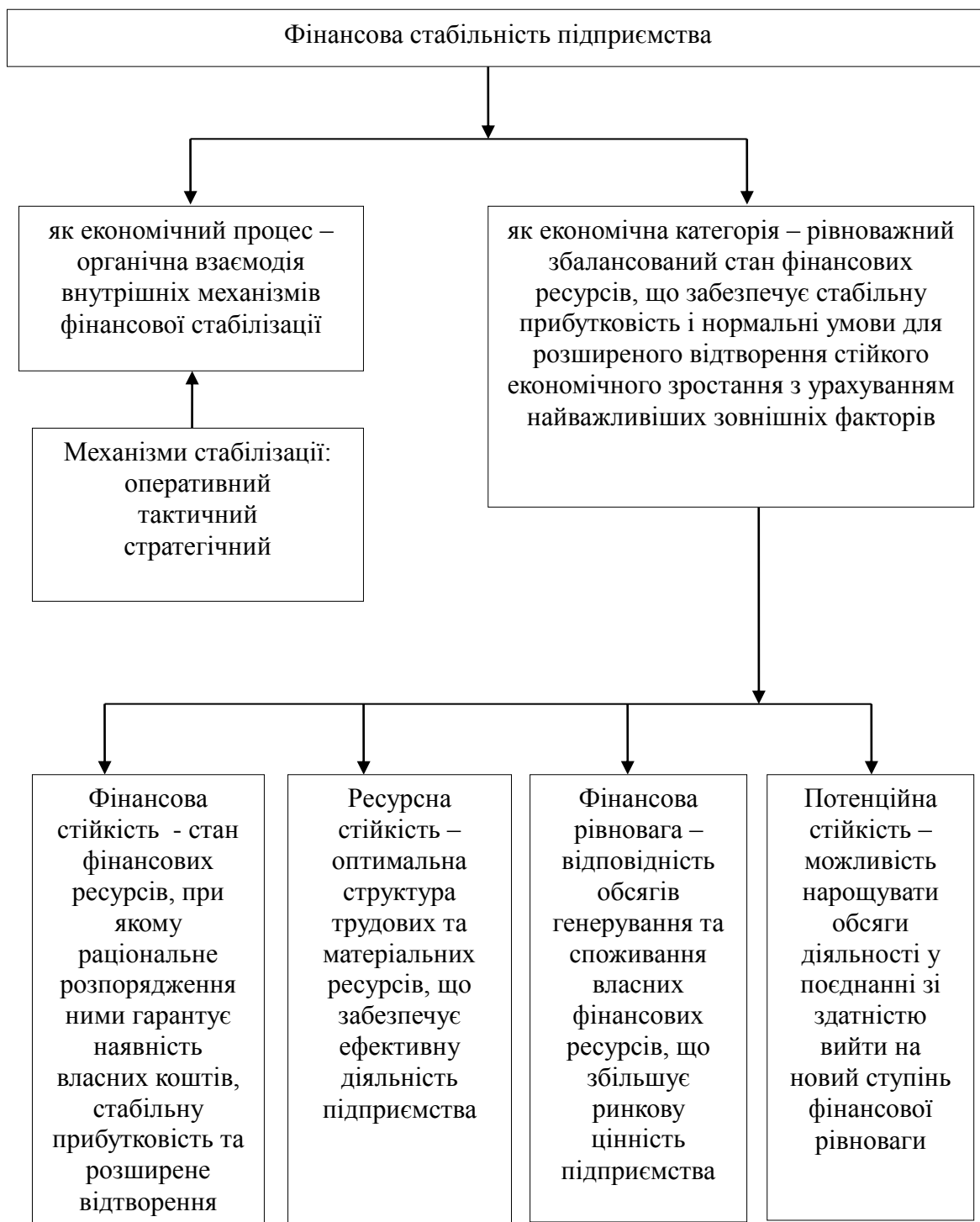


Рис. 1. Складові елементи фінансової стабільності підприємства

3. Потенційна стійкість підприємства – це його здатність нарощувати обсяги діяльності, виходити на новий рівень фінансової рівноваги. Повна фінансова стабілізація досягається тільки у разі створення передумов для стабільного зменшення вартості капіталу, що вимагає прискорення темпів

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

економічного розвитку на основі коригування окремих параметрів фінансової стратегії.

4. Фінансова стійкість підприємства передбачає такий стан фінансових ресурсів, за раціонального розпорядження якими гарантується наявність власних коштів, стабільна прибутковість та забезпечується процес розширеного відтворення.

Найважливішу увагу в системі заходів, спрямованих на фінансову стабілізацію в умовах кризової ситуації, слід приділити етапу відновлення та зміцнення рівня фінансової стійкості підприємства – запоруки усунення неплатоспроможності й фундаментальної основи фінансової стратегії на прискорення економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Sokolenko L., Ostapenko T., Kubetska O., Portna O., Tran T., Cryptocurrency: Economic Essence and Features of Accounting, Acad. Account. Financ. Stud. J. 23 (2019). Pp. 1-6.

2. Остапенко О. М. Сутність та особливості управління підприємствами в умовах кризи. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2006. С. 226-229.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙ

Ковалевська К. Л.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр
Полтавський державний аграрний університет
Науковий керівник: Рудич А. І., к.е.н., доцент

Одним із важливих чинників сучасного економічного зростання та модернізації підприємств є інвестиції – довгострокові вкладення капіталу у підприємницьку діяльність з метою подальшого розвитку.

Інвестиції – це сукупність усіх видів майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти або у досягнення соціального ефекту. Основними цінностями розміщення інвестицій є:

- гроші, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- майнові права інтелектуальної власності;
- будівлі, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань;
- права користування землею, водою, іншими ресурсами, будівлями,

спорудами, а також інші майнові права інші цінності [1].

За видами інвестиції у статистиці підприємств поділяються на дві групи інвестування:

- 1) за географією і суб'єктами інвестування:
 - інвестиції зовнішньої діяльності – прямі, портфельні;
 - внутрішні інвестиції (резидентів) в межах національної економіки;
- 2) за об'єктами інвестування:
 - капітальні інвестиції в матеріальні та нематеріальні активи.
 - фінансові інвестиції.

Доцільно, більш детально розглянути кожен із потенційно можливих галузей інвестування.

Прямі іноземні інвестиції – це інвестиції, отримані в результаті укладання концесійних договорів про спільну інвестиційну діяльність [2]. Розглянемо статистичні дані про прямі іноземні інвестиції України (за останні 5 років), за принципом спрямованості, тобто, за грошовими потоками (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка прямих іноземних інвестицій України (млн. дол. США)

Рік	ПІІ в Україну	ПІІ з України	Сальдо
2016	3810	16	+3794
2017	3692 (-118)	8 (-8)	+3684 (-2,9 %)
2018	4455 (+763)	-5 (-13)	+4460 (+21,1%)
2019	5860 (+1405)	648 (+653)	+5212 (+16,9%)
2020	-868 (-6728)	82 (-566)	-950 (-118,2%)

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Крім того прямі іноземні інвестиції – це внески нерезидентів до статутного фонду та обсяги прав власності нерезидентів на придбане майно, майнові комплекси, або на акції, облігації та інші цінні папери, що становлять не менше 10% вартості статутного фонду резидента.

Прямі інвестиції – це довгострокові взаємовідносини, суть яких відображається в тривалій зацікавленості двох сторін, іноземного інвестора та резидента. Пряме інвестування передбачає суттєвий вплив інвестора-нерезидента на управління підприємством – резидентом з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [3].

Щодо 2021 року то прямі іноземні інвестиції (табл. 2) мають не чітку тенденцію. Позитивне сальдо за I квартал 2021 року складає 1458 млн. дол. США, що в три рази перевищує рівень сальдо IV кварталу 2020 року. Проте у II кварталі 2021 року відбулося скорочення сальдо на 8,3 % у порівнянні з попереднім звітним періодом.

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції в Україні в 2021 р. (млн. дол. США)

2021 р.	ПІІ в Україну	ПІІ з України	Сальдо
I кв.	1486(+2011)	28(+8)	+1458(+367,5%)
II кв.	1350(-136)	13(-15)	+1337(-8,3%)

Портфельні інвестиції – це інвестиції у формі цінних паперів, які забезпечують участь у капіталі, внесків у формі рухомого та нерухомого майна, а також боргових зобов'язань.

Капітальні інвестиції для ведення статистичного обліку, це сукупність інвестицій призначених для придбання чи виготовлення власними силами, для власного використання матеріальних і нематеріальних активів, термін служби яких сягає більше одного року. До складу капітальних вкладень входять:

- вартість будівельно-монтажних робіт;
- вартість усіх видів виробничого устаткування, а також зарахованих до основних засобів інструментів та інвентарю;
- вартість інших капітальних робіт.

Вивчаючи основні види інвестицій та особливості їх класифікації, доцільно звернути увагу на розподіл за об'єктами інвестування. Виділяють дві групи:

1. Капітальні інвестиції в матеріальні активи:

- витрати на виконання будівельних і монтажних робіт та проектно-наукових робіт;
- витрати на насадження та вирощування багаторічних плодово-ягідних культур та на створення захисних лісосмуг;
- інші витрати.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

2. Капітальні інвестиції в нематеріальні активи:

- витрати на розвідку корисних копалин для їх наступного освоєння протягом декількох років;
- вартість придбаних оригіналів літературних і художніх творів;
- витрати, пов'язані з переданням прав власності;
- витрати на придбання ліцензій, торгових знаків та інші нематеріальні активи [4].

Дослідження динаміки капітальних інвестицій в Полтавській області показує позитивні зміни, а саме зростання на 0,4 %, а капітальні вкладення у будівництво житла збільшилися на 8,1 % (табл. 3).

Таблиця 3

Індекс капітальних інвестицій Полтавської області 2021 р.

Капітальні інвестиції	Січень-березень	Січень-червень
Індекс капітальних інвестицій (у % до відповідного періоду попереднього року)	90,4	100,4
Індекс капітальних інвестицій у житлове будівництво (у % до відповідного періоду попереднього року)	59,0	108,1

Фінансове інвестування є процесом забезпечення зростання капіталу інвестора за рахунок операцій з цінними паперами та корпоративними правами, відмінними від цінних паперів. Фінансові інвестиції передбачають використання капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що їх випускають підприємства або держава. Залежно від терміну перебування як активів підприємства фінансові інвестиції поділяються на:

- довгострокові фінансові інвестиції, які відображаються у складі необоротних активів форми 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»;
- поточні фінансові інвестиції, інформація про які відповідно включається до розділу з оборотними активами форми 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)».

Додатковим джерелом інформації, прогнозного характеру, про наміри підприємств провадити інвестиційну діяльність у найближчій перспективі – є кон'юнктурні обстеження ділової активності підприємств. Програма цих обстежень в Україні передбачає можливість здійснення короткотермінових прогнозів інвестиційної активності на підставі результатів анкетного опитування керівників підприємств у промисловості, сільському господарстві, транспорті, будівництві та роздрібній торгівлі.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про підприємництво». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text>.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

2. Указ Президента України «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії». URL :<http://lib.rada.gov.ua/static/LIBRARY/bibliogr/invest.htm>.

3. Закон України «Про підприємства в Україні» від 27.03. 1991. URL: <https://docs.dtkr.ua/doc/887-12>

4. Закон України «Про господарські товариства». *Відомості Верховної Ради України*. 1991. № 49. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text>.

РИЗИКИ ІНВЕСТИЦІЙ У КРИПТОВАЛЮТУ

Колотій В. Ю.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Єгорова О.В., к.е.н., доцент

Інвестиції уже не одне десятиліття є досить привабливим способом отримати пасивний дохід, маючи власний капітал. Існує досить велика кількість об'єктів для вкладання коштів: нерухомість, золото, корисні копалини, медицина, транспорт тощо.

Понад 10 років тому на інвестиційному ринку з'явився новий об'єкт, який має назву «криптовалюта». Можна говорити про те, що криптовалюта – це певний цифровий актив, який має вигляд комп'ютерного коду та облік якого повністю децентралізований (тобто немає ніякого єдиного «центру», який би випускав криптовалюту).

Наразі криптовалютна галузь набуває все більшої популярності та привертає до себе чималу увагу інвесторів. Ринок налічує вже близько тисячі різноманітних криптовалют, наприклад, Bitcoin, Ethereum, XRP, Tether, EOS, Stellar, Monero, Cardano, TRON тощо.

Як і всі інші високоприбуткові інструменти, криптовалюти пов'язані з високим ризиком. До основних ризиків, що стосуються криптовалют можна віднести наступні:

- цінова волатильність;
- втрата криптовалют;
- відсутність забезпеченості;
- відсутність захисту прав споживача;
- відсутність законодавства;
- регулювання та оподаткування валюти;
- високі комісії за проведення транзакцій;
- відсутність гарантій щодо повернення інвестованих коштів тощо.

Найпершим з ризиків, з яким може зіткнутися власник криптовалюти, є цінова волатильність, тобто нестабільний курс. Волатильність криптовалюти дуже висока у порівнянні з іншими інвестиційними активами, вона може перевищувати 60% річних. Розглянемо цей ризик віртуальних грошей на прикладі Bitcoin. Основними факторами, які впливають на мінливість вартості Bitcoin є великі обсяги біржових торгів, законодавчі ініціативи регулюючих органів, інтеграція віртуальної валюти з різними компаніями та багато інших. До того ж фахівці відзначають високу чутливість курсу Bitcoin навіть до новин. Особливо курс цієї валюти стає нестабільним, коли інвестори намагаються увійти чи вийти з ринку криптовалюти.

Якщо переглянути вартість курсу Bitcoin навіть за один місяць, можемо спостерігати постійні коливання валюти, не говорячи вже про триваліші періоди. Зокрема, можна помітити, що на 31 жовтня 2021 року ціна Bitcoin

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

становила 60870,00 доларів, у порівнянні з 1 жовтнем 2021 року (48069,00 доларів), вона зросла на 12801,00 доларів. Однак в цей період курс Bitcoin не лише зростає: наприклад, найбільша його ціна становила 66092,00 доларів станом на 20 жовтня, а найменша – 48069,00 доларів на початок періоду [1].

З одного боку, коливання ціни криптовалюти служить на руку досвідченим інвесторам (хоча не завжди), а з іншого боку, новачки в таких ситуаціях досить часто піддаються паніці й швидко втрачають вкладені кошти.

Наступним не менш важливим ризиком щодо віртуальних коштів є їх втрата. Адже довести своє право володіння втраченими коштами, неможливо, тому що всі транзакції, які з ними пов'язані є анонімними. Втрата криптовалюти може статися як внаслідок хакерських втручань, шахрайства, так і внаслідок власної неуважності та необережності.

Хакерські атаки, різного роду зломи та інші види злочинної діяльності досить розповсюджене явище у криптовалютній галузі. Унаслідок таких порушень безпеки, інвестори зазнають великих втрат, оскільки їхні активи викрадаються і повернути їх неможливо [2].

Шахрайство також широко розповсюджене в криптогалузі. Це можна спостерігати на прикладі так званих «експертів у криптовалютах». Вони обіцяють інвесторам отримати надзвичайно високі прибутки, а потім, як правило, не можуть втілити в реальність свої обіцянки [2].

Як вже зазначене вище, причиною втрати коштів може бути також власна неуважність та необережність. Наприклад, інвестор може забути код доступу до електронного кабінету, тобто до гаманця криптовалюти. Також до втрати файлів з секретними ключами може призвести поломка жорсткого диску тощо.

Відсутність гарантій повернення вкладених коштів – це ще одна негативна сторона в інвестуванні в дану галузь. Так як заощадження, які мають форму криптовалюти, не визнаються банківськими депозитами, вони не можуть гарантуватися Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. Тобто кошти, вкладені в криптовалюту, після її втрачання інвестору не повертаються [3].

Неприємним фактом для користувачів криптовалюти є відсутність захисту їх прав. Адже криптовалюта не надає жодного захисту прав споживачів. Цей факт є наслідком відсутності гарант-посередника. Через це проведені транзакції неможливо скасувати. Якщо ж здійснена транзакція була невдалою для власника, все що він може зробити в цьому випадку – це самостійно спробувати переконати одержувача коштів повернути їх.

Також для власників віртуальної валюти великим мінусом є високі комісії за проведення транзакцій. Проводити дрібні транзакції цієї валюти зовсім не вигідно, тому що розмір стягнутої комісії може перевищувати саму суму, на яку було здійснено транзакцію.

Ще одними з важливих факторів, що підкреслюють негативний бік інвестицій в криптовалюту, є її невизначений правовий статус, відсутність законодавства, відсутність інфраструктури та оподаткування. Наразі в Україні підняте питання щодо покращення стану чи розв'язання цих проблем

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

найближчим часом. 8 вересня Верховна Рада ухвалила Закон «Про віртуальні активи». Цей закон передбачає встановлення правового регулювання криптосфери та легалізацію криптовалюти в Україні. Згідно з Законом буде визначено сферу застосування віртуальних коштів, їх правовий режим, учасників ринку криптовалюти, їх права та обов'язки, послуги з обміну, загальні принципи державного регулювання обороту криптовалют, органи, які здійснюють регулювання у цій сфері тощо [4].

Українські економісти запевняють, що криптовалюта – це гроші майбутнього, хоча визнають, що вона ненадійна, адже віртуальна та не контрольована.

Отже, можна зробити висновок про те, що результат від інвестицій в криптовалюту неможливо передбачити. На цьому можна як і добре збагатитися, так і втратити велику суму коштів. В реальному житті ризиків ще забагато, аби спокійно інвестувати великі кошти в криптовалюту. Слід пам'ятати, що перш ніж десь вкладати свої кошти, потрібно ретельно вивчати всю інформацію, адже статистика незадовільна: з 10 інвесторів виграє лише один.

Список використаних джерел

1. Курс Bitcoin до долара. Мінфін. *веб-сайт*. URL: <https://minfin.com.ua/ua/currency/crypto/bitcoin/2021-10-01/> (дата звернення: 31.10.2021);

2. Едвард Дубинський: чи є сенс інвестувати у Bitcoin або в інші криптовалюти. *finance.ua. веб-сайт*. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/482761/edvard-dubynskij-chy-ye-sens-investuvaty-u-bitcoin-abo-v-inshi-kryptovalyuty> (дата звернення: 30.10.2021);

3. Лисенко С. Правовий захист операцій із криптовалютами: примарний чи реальний? Національна Асоціація Адвокатів України. *веб-сайт*. URL: <https://unba.org.ua/publications/6558-pravovij-zahist-operacij-iz-kriptovalyutami-primarnij-chi-real-nij.html> (дата звернення: 30.10.2021);

4. Рада ухвалила закон про легалізацію криптовалюти. Укрінформ. *веб-сайт*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3312023-rada-uhvalila-zakon-pro-legalizaciju-kriptoaluti.html> (дата звернення: 31.10.2021).

АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ В СТРУКТУРІ ЗВЕДЕНОГО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Мельник А. О.,

здобувач вищої освіти СВО «Магістр»
Полтавський державний аграрний університет
Науковий керівник: Лега О. В., к.е.н., доцент

Економічна сутність податкових платежів характеризується грошовими відносинами, що виникають у держави з юридичними і фізичними особами, які мобілізацію коштів у розпорядження держави.

Фінансове забезпечення функціонування держави реалізується через надходження, які справляються до Державного бюджету України. Згідно класифікації Бюджетного Кодексу України виділяють чотири основні джерела надходжень до Державного бюджету: податкові, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом та трансферти [1].

Значна питома вага податкових надходжень у структурі дохідної бази бюджетів України порівняно з неподатковими надходженнями в умовах проведення податкової реформи в Україні виводить проблему аналізу податкових надходжень у структурі доходів зведеного бюджету країни у ряд першочергових. Податкова реформа, результатом якої стане побудова якісно нової податкової системи, що буде стимулювати бізнес збільшувати обсяги виробництва, здійснювати інвестиції, створювати робочі місця, має проводитись з урахуванням досвіду реформування успішних країн, ініціатив та пропозицій бізнесу, аналізу податкових надходжень у структурі доходів зведеного бюджету країни [2].

Станом на 01.10.2021 р. згідно даних Міністерства фінансів України питома вага надходжень до державного бюджету представлено на рис. 1.

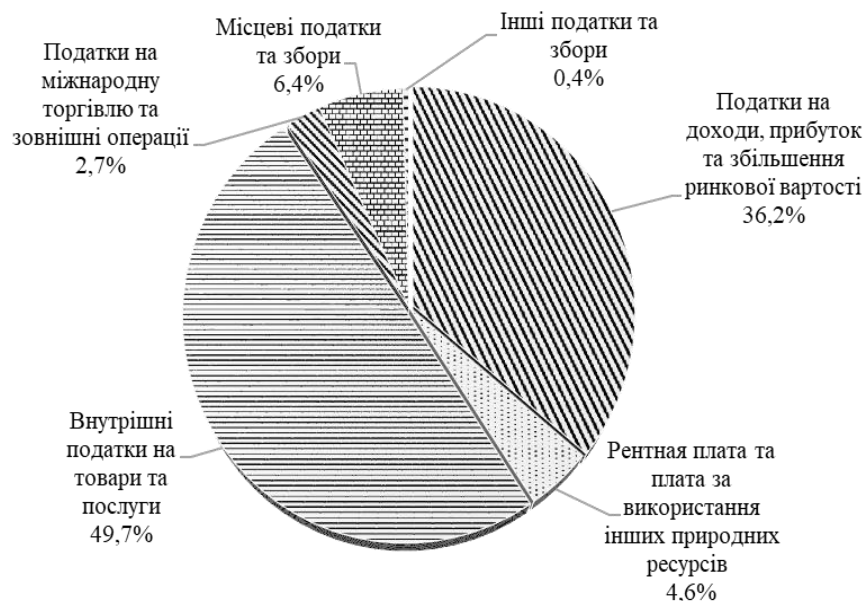


Рис. 1. Структура податкових надходжень до державного бюджету (зведений) на 01.10.2021 р., %*

*розраховано авторами на підставі [3]

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)

Отже, найбільшу питому вагу у структурі займають надходження з внутрішніх податків на товари та послуги (49,7%, 505734,3 млн. грн): ПДВ з імпортних товарів, ПДВ з вітчизняних товарів та акциз з вироблених та ввезених підакцизних товарів; на другому місці – податки на доходи та прибуток (39,2 %, 367981,6 млн. грн). Станом на 1 жовтня сума надходжень від ПДФО склала 248506 млн. грн, що становить 21,06 % у структурі податкових та неподаткових надходжень до зведеного бюджету України.

Оцінка даних Міністерства фінансів України про доходи Державного бюджету України, до яких входять надходження до загального та спеціального фондів держбюджету, дає можливість оцінити динаміку структури податкових надходжень (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка структури доходів зведеного державного бюджету України
за статтями доходів за 2014 – 2020 рр., %**

Статті доходів	Роки						
	2014.	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Податкові надходження	78,46	76,57	81,76	79,06	79,79	82,98	82,57
Податки на доходи, прибуток	14,73	14,93	18,52	17,89	21,49	30,45	30,04
ПДФО	3,54	8,43	9,71	9,46	9,56	21,36	21,44
ПП	11,19	6,50	8,82	8,44	11,93	9,10	8,61
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів	5,33	7,44	7,15	6,13	4,47	4,03	4,15
Внутрішні податки на товари та послуги	51,52	45,18	52,84	53,23	51,03	39,99	40,27
ПДВ	38,93	33,37	-	-	-	5,53	5,98
АП з вироблених в Україні підакцизних товарів	7,87	7,25	8,94	8,36	6,98	4,61	4,68
АП з ввезених в Україну підакцизних товарів	4,72	4,55	5,68	5,29	4,98	6,89	9,19
ПДВ з вітчизняних товарів (з урахуванням бюджетного відшкодування)	8,89	7,42	8,77	8,00	9,11	22,47	19,91
ПДВ з імпортних товарів	30,05	25,95	29,44	31,58	29,96	2,33	2,21
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	3,53	7,54	3,31	3,09	2,76	2,31	2,19
ввізне мито	0,00	0,00	0,00	3,01	2,69	0,02	0,02
вивізне мито	0,00	0,00	0,00	0,08	0,07	0,00	0,00
Збори на паливно-енергетичні ресурси	1,68	1,36	0,05	0,00	0,00	5,70	5,50
Місцеві податки та збори	-	-	-	0,09	-	2,73	2,76
Інші податки та збори	1,68	0,12	-0,10	-1,38	0,03	0,47	0,39
Неподаткові надходження	19,14	22,44	16,82	16,19	19,16	17,02	17,43
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*розраховано автором на підставі [3]

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Отже, у доходах зведеного Державного бюджету України переважають внутрішні податки на товари і послуги - їх питома вага у всіх податках за аналізований період складає у середньому 47,7 %, з них найбільша доля належить податку на додану вартість з імпортованих товарів – 21,6% та з вітчизняних товарів – 12,1 %. Зростання в абсолютному вимірі й у структурному співвідношенні ПДВ, а також акцизного податку зумовлено посиленням фіскальної функції непрямих податків, що спричиняє збільшення податкового навантаження на споживання.

Податки на доходи склали в середньому за 2004–2020 рр. складають 21,2%, найбільшу частку з яких займає податок на доходи фізичних осіб – 11,9 % і податок на прибуток – 9,2 %. Податок на доходи фізичних осіб займають третє місце у складі податкових надходжень та перше місце у складі податків та доходи.

Податок на прибуток підприємств скоротився за аналізований період у структурі податкових надходжень з 11,19 % до 9,1 %. Така тенденція змін ПП зумовлена значним зменшенням бази оподаткування та ставки податку через кризові явища в економіці, політичну нестабільність, значним обсягом податкових пільг, ефективність яких залишається низькою.

Отже, згідно даних Мінфіну за досліджуваний період Державний бюджет України формується у середньому на 80,2 % за допомогою податкових надходжень. Частка податкових надходжень до Державного бюджету поступово зростає, це свідчить, що їх значну роль. Податки є необхідною ланкою економічних відносин у суспільстві, основною формою доходів держави й не менш важливим важелем економічного впливу держави на суспільне виробництво [4].

Список використаних джерел

1. Сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення 10.10.2021).

2. Полторак А. С., Гнатенко Є. П. Аналіз податкових надходжень у структурі доходів зведеного бюджету України. *Науковий вісник МНУ імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки*. URL: <http://mdu.edu.ua/wp-content/uploads/Economic-visnik-5-2015-24.pdf> (дата звернення 10.10.2021).

3. Доходи державного бюджету. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/>. (дата звернення 10.10.2021).

4. Лега О.В., Яловега Л.В., Прийдак Т.Б. Аналіз податкових надходжень до державного бюджету України *Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти*: матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 18-20 березня 2020 р. – Львів: ЛНАУ, 2020. С. 209-212. URL: <http://dSPACE.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/8754/1/Zbirnyk%20%a0%20oblik%20%a0ЛНАУ%20%a018-20.03.2020.pdf> (дата звернення 10.10.2021).

КРЕДИТУВАННЯ В ЦИФРОВУ ЕПОХУ

Обуховський І. О.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Кононенко Ж.А., к.е.н., доцент

Цифрова епоха або інформаційна ера як не назвати, але сутність одна і вона полягає в тому, що кожна окрема особа може мати миттєвий доступ до знань і не тільки. Отримання і передача різного виду інформацією, надання послуг, серед яких є і кредитування. В теперішню епоху не потрібно ходити по банках для оформлення кредиту, в наш час все потрібне можна зробити маючи доступ в інтернет.

Але не варто забувати і про ризики, що слідує за цим. Зміна параметрів кредиту в односторонньому порядку є відвертим шахрайством кредитних організацій, які можуть зробити це в будь-який момент оплати позики. Відсутність грошей на рахунку, суть полягає у тому, що компанія може просто не переказати кошти на рахунок, а платити все одно доведеться, тому що угода вже підписана. Головним же ризиком є розголошення особистих даних. Частина недобросовісних організацій може передати дані третім фірмам, які після будуть слати платнику СПАМ-розсилки та інші непотрібні оповіщення. В найгіршому випадку вони продадуть персональну інформацію клієнта шахраям[1].

Для того щоб знизити ризик потрапляння в пастку шахраїв потрібно звертати увагу на деталі. Переважна більшість шахраїв використовують репутацію відомих банків та підприємств для створення неякісних копій на яких збагачуються. Візьмемо для наочності Приватбанк, який має офіційну сторінку і додаток Приват24, і вони створюють фальшиві сторінки як Приват387, НовийПриват і так далі. Тому перед тим як оформляти кредит через велику мережу слід перевіряти сайт і організацію до якої звертаєтесь.

Переходячи до головного, що повинна мати фінансова установа, а саме ліцензію Національного банку України, щоб займатися фінансовими операціями – видавати кредити. Якщо ж ліцензія НБУ наявна, можна приступити до укладання договору. Щоб не потрапити на «гачок» фінансової установи слід ретельно уточнити всі умов кредитування. Сюди входить: тіло кредиту, проценти за користування кредитом, термін кредитування, загальна сума кредиту (з нарахуванням процентів та усіх витрат), а також неустойка (штраф та/або пеня) за прострочення виконання зобов'язання, тобто – за несвоєчасне повернення кредиту [2].

Слід також звернути увагу на ситуацію, яка відбувається зараз, тобто на пандемію коронавірусу. І в цьому випадку цифрове кредитування забезпечує особисту безпеку від можливості захворіти. Звернемо увагу і на те, що розуміючи усю складність ведення бізнесу та потребу в дистанційній роботі чи навіть відпустках за власний рахунок для громадян в умовах карантину,

«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)

Національний банк запропонував банкам ввести особливий пільговий період обслуговування кредитів в період дії карантину для населення та бізнесу (кредитні канікули), які можна оформити не виходячи з дому. [3]. Цифрова епоха уже почалася і НБУ як багато інших установ підстроюються під нею в багатьох напрямках серед яких і кредитування.

В даний час серед багатьох банків важко знайти ті, що варті довіри досить важко, але можна визначити 4 рівня надійності згідно табл. 1.

Таблиця 1

Рейтинг надійності банків України 2021

Рівень надійності	Назва банків
<i>Найвищий рівень</i>	1. Укрсиббанк. 2. Credit Agricole. 3. Кредобанк.
<i>Високий рівень</i>	4. Правекс банк. 5. Райффайзен банк Аваль.
<i>Державні банки</i>	6. Ощадбанк. 7. Укрексімбанк. 8. Укргазбанк. 9. ПриватБанк.
<i>Достатній рівень</i>	10. ПроКредит банк. 11. ОТП банк.

Джерело: [4]

Варто зазначити, що банки, перераховані в табл. 1, мають свої сторінки в мережі інтернету, що робить їх доступними для широкого кола людей та дозволяє набагато швидше отримувати їх послуги.

Підсумовуючи все можна зробити висновок про існування ризику цифрового кредитування, а також про його корисність в екстрених ситуаціях коли на похід в банк не має часу або людина не має такої можливості з тих чи інших причин. Тому воно для певної групи людей та випадках несе більшу користь чим загрозу.

Список використаних джерел

1. У чому ризики оформлення онлайн-кредитів? УКРІНФОРМ URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/2466121-u-comu-riziki-oformlenna-onlajn-kreditiv.html

2. Як не потрапити на онлайн кредитний «гачок»? БЕЗОПЛАТНА ПРАВОВА ДОПОМОГА. URL: <https://www.legalaid.gov.ua/publikatsiyi/yak-ne-potrapytu-na-onlajn-kredytnyj-gachok/>

3. Національний банк проти коронавірусу – Національний банк України URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/covid19>.

4. Finsee Надійні банки України 2021: рейтинг, детальний аналіз URL: <https://finsee.com>.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ ЯК ОСНОВНОГО ФІНАНСОВОГО ПОКАЗНИКА ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ

Полупан Б. Р.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Дніпропетровський університет внутрішніх справ

Науковий керівник: Верхоглядова Н.І, д. е. н., професор

Значення прибутку як показника, який найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, рівень продуктивності праці, динаміку рівня собівартості та характеризує інтенсифікацію виробництва за будь-якої форми власності, досить багатогранна й важко оцінима. На рис. 1, схематично показано значення прибутку для підприємства в ринковій економіці.



Рис. 1. Значення прибутку для підприємства

1. Прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності. Основним спонукальним мотивом здійснення будь-якого виду бізнесу, його головною кінцевою метою є ріст благоустрою власників підприємства. Характеристикою цього росту є розмір поточного їх доходу на вкладення капіталу, джерелом якого є отримання прибутку.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Об'єктом економічних інтересів держави є частина прибутку, яка сплачується у вигляді податків та обов'язкових платежів.

Економічний інтерес підприємства малого бізнесу знаходить своє узагальнення в обов'язі прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і використовується для вирішення виробничих і соціальних завдань його розвитку.

2. Прибуток створює базу економічного розвитку суспільства в цілому. Механізм перерозподілу прибутку підприємства через податкову систему дає змогу «наповнювати» дохідну частину державних бюджетів всіх рівнів, що дає змогу державі успішно виконувати покладені на неї функції і реалізовувати намічені програми розвитку економіки.

3. Прибуток підприємства є критерієм ефективності операційної діяльності підприємства. Індивідуальний рівень прибутку підприємства порівняно з галузевим характеризує ступінь вміння менеджерів ефективно здійснювати господарську діяльність. Середньогалузевий рівень прибутку підприємств є основним регулятором «переливу капіталу» в галузі з більш ефективним його використанням. При цьому капітал переміщується в ті сегменти ринку, які характеризуються значним обсягом незадоволеного попиту, що сприяє задоволенню суспільних і особистих потреб.

4. Прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, які забезпечують його розвиток. Чим вищий рівень прибутку, тим менша потреба в залученні коштів із зовнішніх джерел, і тим вищий рівень самофінансування розвитку підприємства, забезпечення реалізації стратегічних цілей, підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку. При цьому, на відміну від деяких внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів підприємства, прибуток є таким джерелом, яке постійно відтворюється.

5. Прибуток є головним джерелом зростання вартості підприємства. Здатність самозростання вартості капіталу забезпечується шляхом капіталізації частини отриманого підприємством прибутку, тобто його спрямованість на приріст активів підприємства. Чим вища сума і рівень капіталізації отриманого прибутку, тим більшою мірою зростає вартість його чистих активів, а відповідно і ринкова вартість підприємства в цілому.

6. Прибуток підприємства є важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства. Соціальне значення прибутку проявляється, насамперед, в тому, що засоби, які перераховуються в бюджет різних рівнів в процесі оподаткування прибутку, є джерелом реалізації різних загальнодержавних і місцевих соціальних програм, які забезпечують «виживання» окремих соціально-незахищених членів суспільства [1].

Прибуток є основним захисним механізмом, який захищає підприємство від загрози банкрутства. Хоча загроза банкрутства існує і в умовах прибуткової діяльності підприємства, але підприємство набагато швидше виходить з кризового стану при високому потенціалі генерування прибутку. За рахунок

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

капіталізації отриманого прибутку може бути швидко збільшена частка високоліквідних активів, тобто відновлена платоспроможність; збільшена частка власного капіталу при відповідному зниженні обсягу залучених засобів, тобто підвищена фінансова стійкість; сформовані відповідні резервні фінансові фонди.

Список використаних джерел

1. Греченко Ю. А. До питання про визначення показників прибутку (на прикладі сільськогосподарських підприємств). *Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування»*. 2009. № 10. С. 212-220.

**ДЕРЖАВНА ПРОГРАМА «ДОСТУПНІ КРЕДИТИ 5–7–9 %»
ЯК ІНСТРУМЕНТ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Скрипак М. О.,

здобувач вищої освіти ОС Бакалавр

Полтавський державний аграрний університет

Науковий керівник: Тютюнник С.В., к.е.н., доцент

У сучасних умовах економіки України важливим питанням є стабільне і ефективне функціонування малого бізнесу. Держава постійно впроваджує і оновлює існуючі програми розвитку підприємництва. Найпопулярнішою стала програма «Доступні кредити 5-7-9 %», яка була запроваджена 24 січня 2020 року за ініціативи Президента України та Верховної Ради України для підтримування малих підприємств.

Програма передбачає надання кредитів за ставками 5 %, 7 % та 9 %. Метою є фінансування інвестиційних проектів мікро-та малого підприємства, так званий інвестиційний кредит, та поповнення обігових коштів, які передбачені на реалізацію цього інвестиційного проекту (до 25% його вартості) [1].

Також метою цієї програми є сприяння утворенню нових робочих місць, збільшення можливостей для функціонування малого бізнесу. Програма реалізується Фондом розвитку підприємництва через банки, які спеціалізуються на кредитуванні цільових груп програми та мають достатнє технічне оснащення.

Ставки на 2021 рік становлять:

- 5 % річних – для бізнесу з виручкою до 25 млн грн і за умови створення мінімум двох робочих місць за перший квартал;
- 7 % річних – для бізнесу з виручкою до 25 млн грн;
- 9 % річних – для бізнесу з виручкою до 50 млн грн;

У зв'язку з впровадженням антикризових заходів із запобігання пандемії Covid-19 і подолання її наслідків, в Україні, було запроваджено пільгові відсоткові ставки:

- 3 % річних – для фінансування інвестиційних цілей і для поповнення обігових коштів;
- 0 % річних – для рефінансування наявної заборгованості [2].

Однак, ті хто взяв кредити під 7 % і 9 %, зможуть знизити ставку до 5 % за створення додаткових робочих місць – кожне нове місце дає мінус 0,5 %. Ініціатор проекту не має права розраховувати тільки на позикові кошти – його особистий внесок повинен становити 30 % для новоствореного підприємства та 20 % для чинного. Новоствореним вважається бізнес, що працює менше одного року. Діючі підприємства можуть розраховувати на кредит за програмою тільки у тому випадку, якщо вони були прибутковими протягом останнього року.

Є й інші обмеження. Кредит по «програмі 5-7-9 %» не зможуть взяти фізичні та юридичні особи:

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

- молодші 21 року на момент звернення і старші 65 років на момент завершення терміну дії кредиту;
- власники або кінцеві бенефіціари яких не є резидентами України;
- які протягом останніх трьох років вже отримували державну допомогу на загальну суму понад 200 тис. євро;
- з негативною кредитною історією і прострочену заборгованість;
- що знаходяться в процесі банкрутства;
- рахунки яких заарештовані, заблоковані або щодо їх майна є обтяження;
- які мають заборгованість перед бюджетом будь-якого рівня або державними фондами;
- які здійснюють діяльність з виробництва або продажу алкоголю, зброї, тютюнових виробів, займаються обміном валют або здачею в оренду нерухомості;
- підпадають під дію інших пунктів статті 13 Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні».

Станом на 25 жовтня 2021 року сума кредитних договорів за програмою «Доступні кредити 5–7–9 %» становить 66957 млн грн.

Розглядаючи кредитний портфель у розрізі цілей фінансування можна спостерігати наступну тенденцію. Найвищу суму кредитних договорів, а саме 36921 млн грн (55,1%), видано на антикризові цілі. Кредити на рефінансування налічують 21919 млн грн (32,8%). Найменше ж кредитів поки що видано на інвестиційні заходи, а саме 8117 млн грн (12,1%).

Лідерами у кредитуванні виступають такі банки:

1. Райффайзен Банк Аваль – 6779 млн грн на антикризові цілі, 4237 млн грн на рефінансування та 411 млн грн на інвестиційні проекти;
2. ПУМБ – 4107 млн грн на антикризові цілі, 2761 млн грн на рефінансування та 214 млн грн на інвестування;
3. ОщадБанк – 4152 млн грн кредитів на подолання кризи, 1706 млн грн на інвестиційні заходи та 1048 млн грн на рефінансування.

Проаналізовано, що 44 % наданих кредитів, згідно з галузевою класифікацією отримали аграрні підприємства, за півтора роки роботи програми було надано більше 9,1 тис. кредитів на суму 29147 млн грн. На другому місці із часткою 26 % посідають підприємства торгівлі (видано 7,9 тис. кредитів на суму 17591 млн грн). Трійку лідерів замикає промисловість із часткою 17 % (видано 3326 кредитів на суму 11607 млн грн) [3].

У розрізі регіонів лідерами з одержання кредитів виступають Харківська та Львівська області (5386 млн грн та 5333 млн грн відповідно). Найменшу частку з одержаних кредитів мають Луганська (694 млн грн) та Закарпатська (569 млн грн) області.

Отже, попри об'єктивно існуючі економічні і політичні труднощі, Уряд України розуміє необхідність підтримки малого бізнесу й запроваджує ефективні програми його розвитку. «Доступні кредити 5-7-9 %» – потрібний

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

елемент стратегії розвитку малого підприємництва в Україні і база його кредитної підтримки, яка отримала особливе значення у зв'язку із складним положенням бізнесу в умовах кризи, спричиненою пандемією COVID-19.

Список використаних джерел

1. Державна програма «Доступні кредити 5–7–9 %». URL: <https://5-7-9.gov.ua/#prog> (дата звернення: 29.10.2021).
2. Умови кредитування малого бізнесу. Веб-сайт. URL: <https://privatbank.ua/ru/business/kredit> (дата звернення: 29.10.2021).
3. Фонд розвитку підприємництва. Інформація про результати Державної програми «Доступні кредити 5–7–9 %». URL: https://bdf.gov.ua/5-7-9_25-10-2021.pdf (дата звернення: 29.10.2021).

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Федорійчук В. О.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр

Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ

Науковий керівник: Кубецька О.М., к.е.н., доцент

У будь-який момент існує небезпека кризи, навіть тоді, коли криза не спостерігається, коли її фактично немає. Це визначається тим, що в управлінні завжди існує ризик, що соціально-економічна система розвивається не циклічно, що міняється співвідношення керованих і некерованих процесів, змінюється людина, її потреби та інтереси.

Антикризове керування фінансового характеру на даний час є одним з основних елементів для ефективної господарської роботи кожного суб'єкта бізнесу. Для підтримання фінансової рівноваги, забезпечення стабільної ліквідності, платоспроможності та прибутковості фінансовий менеджмент повинен організувати фінансове господарство на підприємстві таким чином, щоб операційна, інвестиційна та фінансова діяльність здійснювалися з врахуванням вимог політики антикризового керування фінансового характеру.

Антикризове фінансове керування суб'єкта бізнесу можна розглядати в двох ракурсах: по-перше, – це система превентивних заходів, зорієнтованих на недопущення фінансової кризи: ABC аналіз суб'єкта бізнесу, прогнозування ймовірності настання банкрутства, керування ризиками (мінімізація та нейтралізація), впровадження системи попереджувальних заходів тощо; по-друге, – це система управління фінансовими ресурсами, зорієнтована на відновлення функціонування суб'єкта бізнесу, виведення його з кризи, в тому числі шляхом проведення санації [1].

Технологію управління в умовах кризи, відображають послідовність і видовий склад управлінських впливів та операцій щодо діагностики, аналізу, оцінки усіх проявів кризи на підприємстві та здійснення на них керівних управлінських впливів. Іншими словами, технологія управління в умовах кризи – це, власне, усі види антикризової діяльності менеджменту підприємства.

На практиці застосовуються наступні шляхи запобігання банкрутства підприємства:

1. Надання необхідної фінансової допомоги боржнику, кредиторам та іншим особам – такий інструмент здатен значно поліпшити фінансовий стан підприємства і ризик банкрутства знизиться.

2. Профілактика банкрутства в управлінні підприємством, а саме якісна зміна складу і структури органів, що управляють.

3. Стягнення наявної дебіторської заборгованості – істотно зменшує ризик банкрутства підприємства.

4. Залучення будь-якого виду інвестицій, в тому числі і іноземних.

5. Сприяння по досягненню взаємовигідних відносин з діючими кредиторами для реструктуризації боргів.

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

Таким чином, реалізуючи стратегії антикризисного управління, пропонують використовувати різні інструменти, підвищуючи рівень платформової можливості та фінансової стійкості підприємства в безперервному і довгостроковому періоді [2].

Спектр таких інструментів доволі широкий, тому важливо правильно вибрати той або інший інструмент для конкретного підприємства, в залежності від конкретних умов його діяльності, причин генерації кризових явищ, параметрів і ступенів його кризового стану.

Технологію управління в умовах кризи, відображають послідовність і видовий склад управлінських впливів та операцій щодо діагностики, аналізу, оцінки усіх проявів кризи на підприємстві та здійснення на них керівних управлінських впливів. Іншими словами, технологія управління в умовах кризи – власне усі види антикризової діяльності менеджменту підприємства.

Список використаних джерел

1. Ткаченко А. М., Калюжна Ю. В. Криза: сутність, класифікація та причини виникнення. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1 (2). С. 122–126.
2. Штангрет А. М., Копилюк О. І. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. Київ: Знання, 2007. 335 с.

ГРОШОВІ ПОТОКИ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ

Чуприна В. М.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр
Полтавський державний аграрний університет

Куропятник Я. В.,

здобувач вищої освіти ОС Магістр
Полтавський державний аграрний університет
Науковий керівник: Дорошенко А. П., к.е.н., доцент

У сучасних умовах надзвичайно гостро постає проблема підвищення рівня як ліквідності так платоспроможності підприємств, вона є однією з найбільш актуальних для більшості вітчизняних підприємств, оскільки зі зростанням даних показників, підприємство може більш впевнено функціонувати на ринку, що в свою чергу призводить до збільшення прибутку.

Управління грошовими потоками є одним з найважливіших напрямків діяльності сучасної аналітичної служби підприємства. Воно включає в себе: розрахунок часу обігу грошових коштів, аналіз грошового потоку, прогнозування грошового потоку, визначення оптимального рівня грошових коштів, створення бюджетів грошових коштів тощо. Управління залишком грошових коштів полягає у визначенні деякого оптимального для підприємства рівня середнього залишку грошових коштів, який дає змогу з одного боку, підтримувати платоспроможність підприємства на належному рівні, а з другого – отримувати прибуток від інвестування тимчасово вільних грошових коштів.

В зарубіжній практиці найбільшого поширення набули дві моделі оптимізації середнього залишку грошових коштів на підприємстві.

Найбільш часто використовуваною моделлю управління ліквідністю, є модель Баумоля-Тобіна, що була побудована на висновках У. Баумоля і Дж. Тобіна в середині 50-х років. У моделі передбачається, що комерційна організація підтримує прийнятний для себе рівень ліквідності та оптимізує наявні товарні запаси відповідно до потреби та специфіки діяльності.

Модель Міллера-Орра (M. Miller – D. Orr, розроблена в 1966 р.) – залишок грошових коштів хаотично змінюється до того часу, доки не досягне деякої верхньої межі. Після цього підприємство починає скуповувати достатню кількість ліквідних цінних паперів, щоб досягти нормального рівня грошових коштів. Якщо підприємство досягає нижнього рівня «безпеки», то в цьому разі воно продає накопичені цінні папери і в такий спосіб поповнює запас грошових коштів до нормального рівня.

Для моделі Міллера-Орра, як найскладнішої і найчастіше використовуваної, є зміст навести етапи її реалізації в сучасних умовах на підприємстві, узагальнивши наукові дослідження з цього питання в роботах вітчизняних та російських економістів.

Згідно з моделлю Баумоля припускається, що підприємство розпочинає працювати, маючи максимальний і доцільний для нього рівень грошових

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

коштів, після чого постійно витрачає їх упродовж деякого періоду часу. Усі кошти, які надходять на підприємство від реалізації товарів та послуг, підприємство вкладає в короткотермінові цінні папери. На відміну від цього, модель Міллера-Орра дає змогу відповісти на запитання: як підприємству потрібно управляти своїм грошовим запасом, якщо неможливо спрогнозувати щоденний відтік або приплив грошових коштів.

До заходів, що забезпечують підвищення рівня ліквідності та платоспроможності, слід віднести дотримання відповідних рівнів платоспроможності та ліквідності через наявність паритетного співвідношення між обсягами зобов'язань, що мають бути погашені та обсягом платіжних засобів, що можуть бути для цього використані.

Фінансовим менеджерам для забезпечення платоспроможного стану підприємства у кризових умовах необхідно, в першу чергу, вирішити дві основні задачі:

- відновлення прибутковості основного виду діяльності;
- збалансування руху коштів.

Для підтримки (забезпечення) платоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі необхідно ставити і вирішувати задачі стратегічної спрямованості.

До таких задач слід віднести:

- досягнення конкурентоспроможності підприємства;
- ефективне вкладення власних і позикових засобів;
- збільшення обсягів діяльності і освоєння нових ринків збуту продукції;
- зниження ризиків втрати платоспроможності в довгостроковому періоді.

Отже, для забезпечення платоспроможності підприємства необхідно вирішувати короткострокові (тактичні) і довгострокові (стратегічні) управлінські задачі. На зростання прибутку і позитивних грошових потоків впливають економічні процеси на макро- і мікрорівнях, серед яких:

- зміна попиту покупців на продукцію;
- зміна виробництва і реалізації продукції у конкурентів;
- можливість знизити витрати на виробництво і реалізацію продукції;
- можливість збільшити ціну на продукцію зі збереженням або збільшенням обсягів реалізації;
- зміна ризикових позицій.

Список використаних джерел

1. Кошельок Г. В. Класифікація грошових потоків підприємства у сучасних умовах. URL: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/1\(66\)/uazt_2013_1_6.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/1(66)/uazt_2013_1_6.pdf).
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013. № 73. Дата оновлення 20.06.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 12.11.2021).

*«Актуальні питання сучасної економічної науки»: збірник матеріалів
IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (7 грудня 2021 р.)*

**Актуальні питання сучасної економічної науки:
матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної
конференції (м. Полтава, ПДАУ, 7 грудня 2021 р.)**

Підп. до друку 23.11.2021. Формат 60x90¹/₁₆.

Ум. друк. арк. 11,8.

Гарнітура Times New Roman Cyr.