

**PROCEEDINGS OF
THE INTERNATIONAL
SCIENTIFIC
AND PRACTICAL
ONLINE
CONFERENCE**



**ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ ТА
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМ
В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ**

**TRANSFORMATION OF THE TAX AND
ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEMS
IN THE CONTEXT OF MODERN CRISIS PHENOMENA**

**МАТЕРІАЛИ
МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-
ПРАКТИЧНОЇ
ОНЛАЙН
КОНФЕРЕНЦІЇ**

20 травня 2021 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ КНТЕУ
УНІВЕРСИТЕТ ARTIFEX (М. БУХАРЕСТ, РУМУНІЯ)
УНІВЕРСИТЕТ ІМ. ШТЕФАНА ЧЕЛ МАРЕ (М. СУЧАВА, РУМУНІЯ)
УНІВЕРСИТЕТ «МВ» (М. БЕЛГРАД, СЕРБІЯ)
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ «ОСВІТА, НАУКА, ІННОВАЦІЇ»

Трансформація податкової та обліково- аналітичної систем в контексті сучасних кризових явищ

**МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ ОНЛАЙН КОНФЕРЕНЦІЇ**

**м. Чернівці (Україна)
20 травня 2021 року**

УДК 336.221.4:657.1
Т 65

Трансформація податкової та обліково-аналітичної систем в контексті сучасних кризових явищ: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Чернівці (Україна, 20 травня 2021 р. – Чернівці: Технодрук, 2021. – 379 с.

В умовах цифрової економіки трансформація податкової та обліково-аналітичної систем виступає одним із ефективних стратегічних інструментів формування сучасної економічної моделі України.

У збірнику висвітлено світовий досвід щодо формування податкового законодавства та відповідальності суб'єктів господарювання за його порушення. Наведено та оцінено стратегії розвитку підприємств в умовах нестабільної економіки країн. Досліджено напрями трансформації фіскальної політики України та формування обліково-аналітичного забезпечення ефективного управління діяльністю підприємств. Розкрито значення та використання інноваційних технологій та інструментів для забезпечення конкурентоспроможності компаній в умовах глобалізації та впливу пандемії Covid 19. Окреслено проблеми та перспективи підготовки майбутніх конкурентоспроможних фахівців економічного профілю.

Розраховано на науковців, фахівців, викладачів, аспірантів, здобувачів вищої освіти, які цікавляться зазначеними питаннями. Розраховано на науковців, фахівців, викладачів, аспірантів, здобувачів вищої освіти, які цікавляться даною тематикою.

Відповідальні за випуск: С.Д. Лучик, К.Л. Багрій

Комп'ютерний дизайн
і макетування: С.Н.Ткачук

Відповідальність за достовірність фактів, статистичної інформації, власних імен, цитат та інших відомостей, наданих у рукописах, несуть автори публікацій.

© ЧТЕІ КНТЕУ, 2021
© Технодрук, 2021

Підписано до друку 17.05.2021 р.

Зміст

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПОРУШЕННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА: АДАПТАЦІЯ ДО СВІТОВОЇ ПРАКТИКИ

Микола Боднарський

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ ІНСТИТУТУ
ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ 21

Юрій Ковтуненко, Валерія Самсонова

МЕТОДИ ПОКАРАННЯ ЗА ПОРУШЕННЯ ПОДАТКОВОГО
ЗАКОНОДАВСТВА: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РІЗНИХ
ДЕРЖАВ 24

Олена Новосьолова, Світлана Рудик

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПОРУШЕННЯ ПОДАТКОВОГО
ЗАКОНОДАВСТВА: ДОСВІД НІМЕЧЧИНИ 28

Ольга Селезньова

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРЕВЕНТИВНОЇ ФУНКЦІЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА
ПОРУШЕННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА 31

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

GHENADIE STOBANU, KONON BAGRII

ORGANIZATION SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING
OF BUSINESS ENTITIES IN CONDITIONS UNDER THE TERMS OF
COUNTRY'S UNSTABLE ECONOMY 37

MANFRED KROISS, NATALIYA MAKSYMUK

EFFECT OF COVID-19 PANDEMIC ON HOSPITALITY INDUSTRY 40

Ірина Антохова, Віта Биндю

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ
НЕСТАБІЛЬНОСТІ. 44

Анатолій Бержанір

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ У СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВА 46

Інна Бержанір

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВОМ 49

Вікторія Вудвуд ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ	52
Любов Гут ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ	55
KHRYSTYNA DANYLKIIV, NATALIYA HEMBARSKA, MARIANA BONACH SOLVENCY AND LIQUIDITY MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS	59
Ірина Демко, Ірина Вагнер ВПЛИВ РЕЦЕСІЇ 2021 НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ	63
Елла Добровольська ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	67
Анатолій Загородній, Галина Партин ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ	70
Євгеній Ланченко РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ТА ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ	73
Микола Мироненко, Інна Алексєєнко ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО КОЛЕКТИВУ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО КОМБІНАТУ В УМОВАХ ВОЛАТИЛЬНОСТІ РИНКУ	77
Ігор Олійник ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ	80
Галина Пудичева ОБГРУНТУВАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ DEA ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СФЕРИ	84
Наталія Скрипник, Микола Скрипник МАЛИЙ БІЗНЕС В УМОВАХ ПОШИРЕННЯ COVID-19	87
Юлія Урсакаї ІННОВАЦІЙНІ КЛАСТЕРИ ЯК ПОТУЖНИЙ ПЛАСТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ	91
<hr/> <i>ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПРОЯВУ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ</i> <hr/>	
Леся Барабаш АКТУАЛЬНІ МАРКЕРИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	95

НАТАЛІЯ ВЛАСЮК ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ У СФЕРІ ЗБАЛАНСУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ	97
Руслан Волошук, Лілія Сокур ПРОБЛЕМАТИКА УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКУ НА ДОДАТУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ	102
Андрій Журавель ВПЛИВ МЕТОДУ ОЦІНКИ ЗАПАСІВ НА РОЗРАХУНКИ ЗА ПДВ	105
ТАРАС ІВАШКІВ ЕФЕКТИВНІСТЬ ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ У ЯК ІНСТРУМЕНТУ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ	108
Тамара Куценко МОНІТОРИНГ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ: ПРИЗНАЧЕННЯ ТА СКЛАДОВІ	111
Ігор Легкоступ, Анна Мартинюк ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ..	115
Софія Лобозинська, Ірина Скоморович, Уляна Владичин ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ЗА ДЕПОЗИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ В БАНКАХ УКРАЇНИ	119
Людмила Простебі СТАН ВИКОНАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ	122
Ольга Пугаченко, Тетяна Фоміна ВИКОРИСТАННЯ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ЯК ІНСТРУМЕНТА ЗАПОБІГАННЯ УХИЛЕННЮ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ	126
Вікторія Руденко ФОРМИ ФІСКАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	129
Тетяна Томнюк НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	133
Тетяна Тучак, Карина Кушнірук ОСОБЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ	136
Алла Чорновол, Юлія Табенська ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ	139
НАТАЛЯ ЯРОШЕВИЧ ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: БЮДЖЕТНИЙ АСПЕКТ	144

Ірина Андросук

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЗАВДАНЬ З НАДАННЯ
ВПЕВНЕНOSTI, ІНШИХ, НІЖ АУДИТ ЧИ ОГЛЯД ІСТОРИЧНОЇ
ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ 151

Конон Багрій

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА
СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ 154

Костянтин Безверхий

БІБЛІОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ОБЛІКУ КРИПТОВАЛЮТИ 159

Людмила Гаватюк

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПОЗИКОВИХ КОШТІВ ВІТЧИЗНЯНИМИ
ПІДПРИЄМСТВАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ 161

Надія Головай

СУТНІСТЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЙОГО МІСЦЕ В
УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 165

Ольга Грицай, Павло Сороковий

ФОНДИ ОПЕРАЦІЙ З НЕРУХОМІСТЮ: МЕХАНІЗМ ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ
ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА 169

Ольга Гриценко, Юлія Нестеришена,

ОБЛІК ТА АНАЛІЗ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ АБ «УКРГАЗБАНК» 173

Наталя Єршова, Крістіна Гончарук

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ
ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ БІЗНЕС-СТРУКТУРАМИ В УМОВАХ КРИЗИ.. 178

Дарія Ковалевич, Віолета Рошило

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ
КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТІВ 180

Леся Кононенко, Галина Назарова

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В УМОВАХ КРИЗИ.. 183

Юлія Крігер

СИСТЕМА АНАЛІТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ, ЩО ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ
ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВ 186

Галина Кузьменко

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ПОДАТКОВИЙ
ПОТЕНЦІАЛ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ
ЯКІСНИХ ТА КІЛЬКІСНИХ ПОКАЗНИКІВ 188

YULIA MANACHYNSKA, VOLODYMYR YEVDOSHCHAK, TALLAT MAHMOOD ACCOUNTING SYSTEM TRANSFORMATION: ACTUARIAL APPROACH IN 3D	191
НАТАЛІЯ МАРДУС, АНАСТАСІЯ ПАНАСЕНКО, ВАСІФ ЕЛЬШАД ОГЛУ АСАДОВ СУЧАСНИЙ СТАН УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	195
ОЛЕНА МОШКОВСЬКА СУЧАСНИЙ СТАН УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	198
ІРИНА МУСТЕЦА ЗНАЧЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ З МЕТОЮ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	203
ОКСАНА ПАЛЬЧУК ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ	206
ВОЛОДИМИР ПАНТЕЛЕЄВ ПРО СКЛАДНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	210
ОЛЕКСІЙ ПАЦАРНЮК ОЦІНКА РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	213
ОЛЕКСІЙ ПЛАСТУН, ЛЕОНІД ЖУЖА ESG-ЗВІТНІСТЬ ТА ПЕРСИСТЕНТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ДАНИХ	215
СЕРГІЙ РИЛЄЄВ, ІРИНА ДРІНЬ ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ ТА ПОДАТКОВІ РИЗИКИ КОМПАНІЙ	218
ВАСИЛЬ РУДНИЦЬКИЙ, ТАРАС ХОМУЛЯК, ОЛЕНА ДУБІЛЬ ЕТАПИ І ПРОЦЕДУРИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ	222
ВІРА САВЧЕНКО, ОКСАНА ЮРЧЕНКО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТОРГІВЕЛЬНО – ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ	225
NATALIIA SKRYPNYK, MYKOLA SKRYPNYK DISTORTIONS AND ERRORS IN THE FINANCIAL STATEMENTS	228
АННА СТОВПОВА КАРТКА РИЗИКІВ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ПРИМІТОК ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЩОДО КРИПТОВАЛЮТ	232
ЛЮДМИЛА СТОЛЯР ПОДАТОК НА ПРИБУТОК: ПОГЛЯД ПО НОВОМУ НА ЕКСПОРТНО- ІМПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	236

ВАЛЕНТИНА ХОДЗИЦЬКА
НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ239

Володимир Шалімов, Валерій Решетов
ВРАХУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В ПРИНЦИПАХ
ПОБУДОВИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ243

НАТАЛІЯ ШАЛІМОВА
АУДИТ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ: ОЦІНЮВАННЯ
ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА
ВРАХУВАННЯ В МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ247

РУСЛАНА ШУРПЕНКОВА
БЕНЧМАРКІНГ ЯК МЕТОД АНАЛІЗУ250

*МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
КОМПАНІЙ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ*

ОЛЕНА БОЗУЛЕНКО
РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ КРИЗИ255

АННА ДОРЕНСЬКА, ДАР'Я ВАКУЛЕНКО
ВИКОРИСТАННЯ ЦИФОРОВОГО МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.258

ТРИНА ЛОШЕНЮК, ОКСАНА ЛОШЕНЮК
УПРАВЛІННЯ ПОЗИЦІОНУВАННЯМ ТОВАРІВ ПІДПРИЄМСТВ НА
РИНКУ260

ВАЛЕНТИН НІКУЛЬЧА
CRM-СИСТЕМИ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ263

ВІКТОРІЯ ХМУРОВА, АНАСТАСІЯ УЩАПІВСЬКА
МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ФОРМУВАННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЙ В УМОВАХ КРИЗОВИХ
ЯВИЩ266

ЮРІЙ ЧАПЛІНСЬКИЙ
СПОСОБИ ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ ПРОГРАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ270

ЛАРИСА ЧЕРЧИК, АНЖЕЛІКА ЛАЖНИК
ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ТУРИСТИЧНИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ВРАЖЕНЬ274

*ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЯК ВАГОМИЙ ЧИННИК УДОСКОНАЛЕННЯ
БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ*

СВІТЛАНА ВЛАСЮК, ЛІЛІАНА КАЛЮЖНА
ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЯК МОЖЛИВІСТЬ
ПРОРИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ278

Ірина Готинчан ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ОДИН З ГОЛОВНИХ ВЕКТОРІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	281
Юрій Королук, Віталій Толуб'як ЧАТ-БОТИ В ЦИФРОВОМУ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА	283
Людмила Кушнір ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ	286
Василь Лучик, Маргарита Лучик ДИСТАНЦІЙНА ОСВІТА В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ІНДУСТРІЇ ..	289
SVITLANA LUCHYK, ZORAN ĆEKEREVAC DEVELOPMENT OF ACCOUNTING UNDER THE TERMS OF DIGITAL ECONOMY	292
Наталія Мазур ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	296
Юлія Максимова, Інна Залецька ВДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ АДАПТИВНОЇ СИСТЕМИ ДОКУМЕНТООБІГУ	299
Надія Смірнова, Ірина Смірнова СУЧАСНИЙ СТАН ЦИФРОВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ	302
Татар Марина ЕЛЕКТРОННІ ФОРМИ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІД ЧАС ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ	305
Ганна Шпортко, Марія Вишневська КРИТЕРІЇ ВИБОРУ CRM-СИСТЕМИ	309
<hr/> <i>ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ГОСТИННОСТІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID 19</i> <hr/>	
KONON BAGRII, KARINA PALAMAREK, MILANKA BOGAVAC, DEVELOPMENT OF A SYSTEMATIC APPROACH BY SWITCHING RESTAURANT BUSINESS MODELS DURING THE COVID-19 PANDEMIC .	315
Оксана Гаврилюк, Тетяна Кучеряч РЕСТОРАННИЙ БІЗНЕС КРИЗЬ ПРИЗМУ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ	318
Тетяна Калайтан, Олег Гримак, Леся Кушнір ШЛЯХИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ НАСЛІДКІВ КРИЗИ COVID-19 ДЛЯ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНІ	321
Тетяна Незвещук-Когут СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА (НА ПРИКЛАДІ М. ЧЕРНІВЦІ)	325

КАРИНА ПАЛАМАРЕК, КОНОН БАГРІЙ
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА МІСТА
ЧЕРНІВЦІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19328

Інна Поворознюк
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ
COVID-19332

*РОЗВИТОК СИСТЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН ТА ГЛОБАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ В
УКРАЇНІ ТА СВІТІ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ*

Олександр Богашко
ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ
ДЕРЖАВИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ338

Оксана Верстяк
ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ – КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В
ЄВРОСОЮЗІ341

Ірина Годнюк
ОБІГ ЗЕМЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ:
ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ344

Ольга Грицай, Ірина Грицай
СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ В
УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ 347

Ірина Зрибнева, Василечко Христина
СУЧАСНИЙ СТАН ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ
COVID-19351

Ульяна Марчук
РОЗВИТОК ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ354

Ольга Павлова
АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА ЇЇ
СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ357

Юрій Швед
ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА КОРПОРАТИВНІ ЗЛИТТЯ ТА
ПОГЛИНАННЯ360

KRISTIJAN RISTIĆ, DRAGANA TRNAVAC, ALEKSANDRA TEŠIĆ
NEOLIBERAL ECONOMY AND NEW GEOECONOMICS' FINANCE:
SHORT RECONSIDERATION364

*ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ ЗА ПРОФЕСІЙНИМ
СПРЯМУВАННЯМ У ЗВО*

KATERYNA HILDEBRANT
TEACHING ESP THROUGH DISTANCE LEARNING TECHNIQUES369

ІРИНА ГНАТИШЕНА РОЛЬ ТА МІСЦЕ ПИСЬМОВОГО ПЕРЕКЛАДУ У НАВЧАННІ ІНОЗЕМНИХ МОВ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ	373
HANNA STOLIARCHUK IMPROVEMENT OF THE TECHNIQUE FINANCIAL ENGLISH TEACHING IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS	376
OANA COȘMAN, MARYNA STUPAK THE MAJOR FEATURES OF CONDUCTING INTEGRATED BINARY ONLINE CLASSES IN FOREIGN LANGUAGE FOR SPECIFIC PURPOSES...	379

Content

LIABILITY FOR VIOLATION OF TAX LEGISLATION: ADAPTATION TO WORLD PRACTICE

MYKOLA BODNARSKY FEATURES OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE INSTITUTE OF TAX SYSTEMS IN EUROPEAN UNION COUNTRIES	24
YURII KOVTUNENKO, VALERIYA SAMSONOVA METHODS OF PUNISHMENT FOR VIOLATIONS OF TAX LEGISLATION: COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF DIFFERENT COUNTRIES	28
OLENA NOVOSOLOVA, SVITLANA RUDYK RESPONSIBILITY FOR VIOLATION OF TAX LEGISLATION: THE EXPERIENCE OF GERMANY	31
OLGA SELEZNYOVA IMPLEMENTATION OF THE PREVENTIVE FUNCTION OF LIABILITY FOR VIOLATION OF TAX LEGISLATION	35

STRATEGY OF ENTERPRISE DEVELOPMENT UNDER THE CONDITIONS OF UNSTABLE ECONOMY OF THE COUNTRY

GHENADIE CIOBANU, KONON BAGRII ORGANIZATION SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING OF BUSINESS ENTITIES UNDER THE TERMS OF COUNTRY'S UNSTABLE ECONOMY	40
MANFRED KROISS, NATALIYAMAKSYMIUK EFFECT OF COVID-19 PANDEMIC ON HOSPITALITY INDUSTRY	43
IRYNA ANTOKHOVA, VITA BYNDIU STRATEGIC MANAGEMENT OF TRADE ENTERPRISE FINANCIAL ACTIVITY IN UNSTABLE ECONOMIC CONDITIONS	46

ANATOLII BERZHANIR THE ROLE OF SOCIAL INVESTMENT IN THE ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY	49
INNA BERZHANIR DIAGNOSIS OF FINANCIAL CONDITION IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM	51
VICTORIA VUDVUD FEATURES OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE CHERNIVTSI REGION UNDER THE TERMS OF UNSTABLE ECONOMY OF THE COUNTRY	55
LYUBOV GUT FORMATION OF ANTI-CRISIS MECHANISM OF PERSONNEL MANAGEMENT OF TRADE ENTERPRISE	59
KHRYSTYNA DANYLKIV, NATALIYA HEMBARSKA, MARIANA BOHACH SOLVENCY AND LIQUIDITY MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS	62
IRYNA DEMKO, IRYNA VAGNER THE IMPACT OF THE 2021 RESSION ON THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY	66
ELLA DOBROVOLSKA FORMATION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY	70
ANATOLIY ZAHORODNIY, HALINA PARTYN ACCOUNTING POLICY OF THE ENTERPRISE AS A TOOL OF TAX PLANNING	73
YEVHENII LANCHENKO DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: SOCIAL AND LABOR, ECONOMIC ASPECTS	77
MYKOLA MYRONENKO, INNA ALIEKSEIENKO FEATURES OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF PERSONNEL OF MINING AND PROCESSING PLANT IN THE CONTEXT OF MARKET VOLATILITY	80
IHOR OLINYK PECULIARITIES OF THE FORMATION OF MECHANISM FOR FINANCING HIGHER EDUCATION ESTABLISHMENTS	83
HALYNA PUDYCHEVA JUSTIFICATION OF THE APPLICATION OF DEA METHOD TO ESTIMATE ENTERPRISE EFFICIENCY IN ENERGY SECTOR	86
NATALIYA SKRYPNYK, MYKOLA SKRYPNYK SMALL BUSINESSES DURING THE SPREAD OF COVID-19	90
YULIYA URSAKIY INNOVATIVE CLUSTERS AS A POWERFUL LAYER OF INCREASING THE COUNTRY'S COMPETITIVENESS	93

*TRANSFORMATION OF FISCAL POLICY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE
MANIFESTATION OF CRISIS PHENOMENA IN THE ECONOMY*

LESIA BARABASH CURRENT MARKERS OF TAX SYSTEM HARMONIZATION IN THE CONTEXT OF ECONOMIC CRISIS	97
NATALIA VLASYUK PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION IN THE FIELD OF BALANCE OF LOCAL BUDGETS OF UKRAINE	101
RUSLAN VOLOSHCHUK, LILIIA SOKUR PROBLEMS OF VALUE ADDED TAX AVOIDANCE IN UKRAINE	105
ANDRII ZHURAVEL IMPACT OF INVENTORY VALUATION METHODS ON VAT CALCULATIONS	108
TARAS IVASHKIV EFFICIENCY OF ACCOUNTING RATE AS A TOOL OF STIMULATION OF HOUSEHOLD INVESTMENT ACTIVITY	111
TAMARA KUTSENKO MONITORING OF TAX POLICY IMPLEMENTATION IN UKRAINE: PURPOSE AND COMPONENTS	115
IGOR LEGKOSTUP, ANNA MARTYNIUK FINANCIAL CONTROL AT THE LOCAL LEVEL AS AN EFFECTIVE TOOL FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF BUDGET SYSTEM	118
SOFIYA LOBOZYNSKA, IRYNA SKOMOROVYCH, ULYANA VLADYCHYN PECULIARITIES OF BANKING ACCOUNTING INDIVIDUAL TAXATION ON DEPOSIT OPERATIONS IN UKRAINE	122
LYUDMILA PROSTEBI STATE OF IMPLEMENTATION OF THE REVENUE SIDE OF LOCAL BUDGETS	125
OLHA PUHACHENKO, TETIANA FOMINA USE OF TAX CONTROL AS A TOOL OF TAX EVASION PREVENTION	129
VIKTORIIA RUDENKO FORMS OF FISCAL MECHANISM FOR REGULATING INVESTMENT PROCESSES	132
TETIANA TOMNIUK DIRECTIONS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF TAX TOOLS FOR DETINIZATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE	136
TATIANA TUCHAK, KARINA KUSHNIRUK FEATURES OF IMPROVEMENT OF THE TAX SYSTEM OF UKRAINE AND ITS IMPORTANCE FOR THE MODERN ECONOMY	139

ALLA CHORNOVOL, JULIA TABENSKA
EVOLUTION OF THEORETICAL FOUNDATIONS OF FISCAL POLICY
OF THE STATE. 143

NATALYA YAROSHEVYCH
EFFICIENCY OF ENVIRONMENTAL TAXATION IN UKRAINE: THE
BUDGETARY ASPECT 149

ACCOUNTING AND ANALYTICAL MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN A CRISIS

IRYNA ANDROSHCHUK
PROBLEMS OF USING THE POTENTIAL OF ASSURANCE
ENGAGEMENTS OTHER THAN AUDIT OR REVIEW OF HISTORICAL
FINANCIAL INFORMATION 154

KONON BAGRII
THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON ACCOUNTING AND
PREPARATION OF FINANCIAL STATEMENTS 159

KOSTIANTYN BEZVERKHYI
BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF ACCOUNTING CRYPTOCURRENCY 161

GAVATIUK LIUDMYLA
PROBLEMS OF RAISING LOANS BY DOMESTIC ENTERPRISES IN
MODERN CONDITIONS OF MANAGEMENT 165

NADIYA HOLOVAI
THE ESSENCE OF ACCOUNTING AND ITS PLACE IN THE
MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE 169

OLGA GRYTSAI, PAVLO SOROKOVI
REAL ESTATE FUNDS: MECHANISM OF ACCOUNTING THE PROCESS
OF FINANCING HOUSING CONSTRUCTION 172

OLGA GRITSENKO, JULIA NESTERISHENA
ACCOUNTING AND ANALYSIS OF CREDIT OPERATIONS OF
UKRGASBANK JSB 177

NATALIA IERSHOVA, CHRISTINA GONCHARUK
ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF INVESTMENT
DECISIONS MAKING BY BUSINESS STRUCTURES IN CONDITIONS OF
CRISIS 180

DARIYA KOVALEVICH, VIOLETTA ROSHYLO
DIRECTIONS OF REFORMING ACCOUNTING AND CONTROL IN THE
SYSTEM OF TREASURY MAINTENANCE OF BUDGETS 183

LESYA KONONENKO, HALYNA NAZAROVA
FORMING REGISTRATION-ANALYTICAL PROVIDING OF MANAGEMENT
ACCOUNT RECEIVABLE IS IN THE CONDITIONS OF CRISIS 185

JULIA KRIHER SYSTEM OF ANALYTICAL INDICATORS DEFINING THE EFFICIENCY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.	188
HALYNA KUZMENKO EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF INFORMATION SYSTEM ABOUT TAX POTENTIAL WITH THE USE OF QUALITATIVE AND QUANTITATIVE INDICATORS	191
YULIA MANACHYNSKA, VOLODYMYR YEVDOSHCHAK, TALLAT MAHMOOD ACCOUNTING SYSTEM TRANSFORMATION: ACTUARIAL APPROACH IN 3D	195
MARDUS NATALIYA, PANASENKO ANASTASIA, VASIF ELSHAD OGLY ASADOV ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF PROFIT MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE	198
OLENA MOSHKOVSKA CURRENT STATE OF MANAGEMENT ACCOUNTING AT THE ENTERPRISES OF THE MILK PROCESSING INDUSTRY OF UKRAINE	203
IRYNA MUSTETSA THE IMPORTANCE OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF INTERNAL AUDIT FOR EFFECTIVE MANAGEMENT OF CHEMICAL INDUSTRY	206
OKSANA PALCHUK INNOVATION ACTIVITY AS AN OBJECT OF ACCOUNTING AND ACCOUNTING POLICY	210
VOLODYMYR PANTELEIEV ON THE CHALLENGING ISSUES OF ACCOUNTING AND CONTROL OF RESTRUCTURING OF COMPANY	212
OLEKSII PATSARNIUK ASSESSMENT OF RISKS OF ENTERPRISE'S INNOVATIVE ACTIVITY	215
OLEKSII PLASTUN, LEONID ZHUZHA ESG-ЗВІТІСЬ ТА ПЕРСИСТЕНТІСЬ ФІНАНСОВИХ ДАНИХ	218
SERHII RYLIEIEV, IRYNA DRIN MANAGEMENT REPORT AND TAX RISKS OF COMPANIES	222
VASYL RUDNYTSKYI, HOMULYAK TARAS, OLENA DUBIL STAGES AND PROCEDURES OF INTERNAL AUDIT OF THE BANK'S CREDIT ACTIVITY STAGES AND PROCEDURES OF INTERNAL AUDIT OF THE BANK'S CREDIT ACTIVITY	225
VIRA SAVCHENKO, OKSANA YURCHENKO FORMATION OF THE SYSTEM OF INFORMATION SUPPORT OF MANAGEMENT OF TRADE AND PRODUCTION ENTERPRISES	228

NATALIIA SKRYPNYK, MYKOLA SKRYPNYK	
DISTORTIONS AND ERRORS IN THE FINANCIAL STATEMENTS	232
STOVOVA ANNA	
RISK CARD AS A BASIS FOR FORMATION OF NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS REGARDING CRYPTOCURRENCY	235
LUDMILA STOLYAR	
PROFIT TAX: A NEW LOOK AT THE EXPORT AND IMPORT OPERATIONS OF THE ENTERPRISE	239
VALENTYNA KHODZITSKAYA	
FEATURES OF PREPARING THE MANAGEMENT REPORT IN UKRAINE: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES	243
VOLODYMYR SHALIMOV, VALERII RESHETOV	
TAKING INTO ACCOUNT THE NECESSITY OF STIMULATING SOCIO- ECONOMIC AND INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE PRINCIPLES OF BUILDING THE TAX SYSTEM	246
NATALIIA SHALIMOVA	
AUDIT AS A SOCIO-ECONOMIC INSTITUTE: ASSESSING THE IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC RELATIONS AND TAKING INTO ACCOUNT IN INTERNATIONAL RATINGS	250
RUSLANA SHURPENKOVA	
BENCHMARKING AS A METHOD OF ANALYSIS	253
<hr/> <hr/>	
<i>MARKETING TECHNOLOGIES FOR THE FORMATION OF THE COMPETITIVENESS OF COMPANIES IN A CRISIS</i>	
<hr/> <hr/>	
OLENA BOZULENKO	
THE ROLE OF INNOVATIVE MARKETING IN CRISIS CONDITIONS	257
ANNA DORENSKA, DARIA VAKULENKO	
USE OF DIGITAL MARKETING TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	260
IRYNA LOSHENIUK, OXSANA LOSHENYUK	
MANAGEMENT OF POSITIONING OF ENTERPRISE GOODS IN THE MARKET	262
VALENTYN NIKULCHA	
CRM-SYSTEMS IN THE ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISES	266
VIKTORIYA KHMUROVA, ANASTASIA USHCHAPOVSKAYA	
MARKETING TECHNOLOGIES FOR BUILDING THE COMPETITIVENESS OF COMPANIES IN CRISIS	269
YURII CHAPLINSKYI	
WAYS TO DISPLAY THE COSTS OF LOYALTY PROGRAM	273

LARYSA CHERCHYK, ANGELICA LAZHNİK	
FACTORS OF ENSURING THE COMPETITIVENESS OF TRAVEL COMPANIES IN THE CONDITIONS OF IMPRESSION ECONOMY	276

*DIGITALIZATION OF ECONOMIC RELATIONS AS AN IMPORTANT FACTOR IN
IMPROVING THE BUSINESS PROCESSES OF ENTERPRISES IN A CRISIS*

SVITLANA VLASYUK, LILIANA KALYUGNA	
DIGITALIZATION OF ECONOMIC RELATIONS AS A POSSIBILITY OF BREAKTHROUGH DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN A CRISIS	280

IRYNA HOTYNCHAN	
DIGITIZATION AS ONE OF THE MAIN VECTORS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE	283

YURII KOROLIUK, VITALII TOLUB'IAK	
CHAT-BOTS IN DIGITAL MARKETING OF THE ENTERPRISE	286

LYUDMILA KUSHNIR	
DIGITALIZATION OF THE ECONOMY: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES	288

VASYL LUCYK, MARGARYTA LUCHYK	
DISTANCE EDUCATION IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF THE DIGITAL INDUSTRY	292

SVITLANA LUCHYK, ZORAN ĀEKEREVAĆ	
DEVELOPMENT OF ACCOUNTING UNDER THE TERMS OF DIGITAL ECONOMY	295

NATALIYA MAZUR	
USE OF CLOUD TECHNOLOGIES IN ENTERPRISE MANAGEMENT	299

JULIA MAKSYMOMA, INNA ZALETSKAYA	
IMPROVING WORK OF MODERN ENTERPRISE USING AN ADAPTIVE SYSTEM OF DOCUMENT CIRCULATION	301

IRYNA SMIRNOVA, NADIYA SMIRNOVA	
CURRENT STATE OF DIGITALIZATION OF ACTIVITIES AND ACCOUNTING IN SMALL BUSINESS ENTERPRISES	305

MARYNA TATAR	
ELECTRONIC FORMS OF BUSINESS ENTITIES INTERACTION DURING GLOBAL CHALLENGES	309

HANNA SHPORTKO, MARIYA VISHNEVSKAYA	
THE CRITERIA FOR THE CHOICE OF A CRM SYSTEM	313

PROBLEMS OF HOSPITALITY DEVELOPMENT UNDER COVID19

KONON BAGRII, KARINA PALAMAREK, MILANKA BOGAVAC	
DEVELOPMENT OF A SYSTEMATIC APPROACH BY SWITCHING RESTAURANT BUSINESS MODELS DURING THE COVID-19 PANDEMIC .	318

OKSANA HAVRYLYUK, TETIANA KUCHERIAN RESTAURANT BUSINESS THROUGH THE PRIZM OF ENVIROMENTAL PROBLEMS	321
TETYANA KALAITAN, OLEG HRYMAK, LESYA KUSHNIR WAYS TO NEUTRALIZE THE EFFECTS OF THE COVID-19 CRISIS ON THE HOSPITALITY INDUSTRY AT THE MACRO AND MICRO LEVELS	325
TETIANA NEZVESCHUK-KOHUT MODERN TRENDS IN THE ORGANIZATION OF RESTAURANT BUSINESS ESTABLISHMENTS (ON THE EXAMPLE OF CHERNIVTSI)	328
KARINA PALAMAREK, KONON BAGRII PROBLEMS OF HOTEL DEVELOPMENT OF THE CITY OF CHERNIVTSI IN THE CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC	332
INNA POVOROZNIUK PROBLEMS OF HOTEL BUSINESS DEVELOPMENT DURING THE COVID PANDEMIC	336
<hr/> <i>DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF INTERNATIONAL RELATIONS AND GLOBAL PROCESSES IN UKRAINE AND THE WORLD UNDER HE CONDITIONS OF CRISIS PHENOMENA</i> <hr/>	
OLEKSANDR BOHASHKO INNOVATIONS AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE STATE ECONOMY IN THE CONDITIONS OF GLOBAL GLOBALIZATION	341
OKSANA VERSTIAK DECENTRALIZATION IS THE MAIN ELEMENT OF UKRAINE'S MEMBERSHIP IN THE EU	344
IRINA GODNIUK TURNOVER OF AGRICULTURAL LAND: PROBLEMS AND SOLUTIONS	347
OLGA GRYTSAY, IRYNA HRYTSAI STATE AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE ZAKARPATTIA REGION: SOCIO-ECONOMIC ANALYSIS	351
IRYNA ZRYBNEVA, KHRYSTYNA VASYLECHKO CURRENT STATE OF THE LOGISTICS SYSTEM UNDER THE TERMS OF COVID-19 PANDEMIC	353
ULIANA MARCHUK DEVELOPMENT OF THE WINE INDUSTRY OF UKRAINE IN A PANDEMIC CONDITION	356
PAVLOVA OLGA ANALYSIS OF UKRAINE'S FOREIGN TRADE STRUCTURE AND ITS STRATEGIC PRIORITIES	359

YURIY SHVED
THE IMPACT OF COVID-19 PANDEMIC ON MERGERS AND
ACQUISITIONS364

KRISTIЈAN RISTIĆ, DRAGANA TRNAVAC, ALEKSANDRA TEŠIĆ
NEOLIBERAL ECONOMY AND NEW GEOECONOMICS' FINANCE:
SHORT RECONSIDERATION367

*PROBLEMS AND PROSPECTS OF LEARNING A FOREIGN LANGUAGE FOR
PROFESSIONAL PURPOSES IN THE FREE ECONOMIC ZONE*

KATERYNA HILDEBRANT
TEACHING ESP THROUGH DISTANCE LEARNING TECHNIQUES373

ІRYNA HНATYSHENA
THE ROLE AND PLACE OF WRITTEN TRANSLATION IN THE FOREIGN
LANGUAGE TEACHING FOR STUDENTS OF ECONOMIC SPECIALTIES 376

ГАННА СТОЛЯРЧУК
ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВИКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ
АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ378

ОАНА СОЏМАН, МАРЫНА СТУПАК
THE MAJOR FEATURES OF CONDUCTING INTEGRATED BINARY
ONLINE CLASSES IN FOREIGN LANGUAGE FOR SPECIFIC PURPOSES... 382

:

*Liability for violation of tax legislation: adaptation
to world practice*

Микола Боднарський, викладач

ВСП «Коломийський економіко-правовий фаховий коледж КНТЕУ»,
м. Коломия

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТКУ ІНСТИТУТУ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Аналізуючи актуальність теми, яка висвітлюється, слід зауважити, що податкові системи країн ЄС перебувають у безперервному процесі розвитку та змінюються в залежності від викликів економічної ситуації.

Як наслідок, доречно буде звернути увагу на те, що складність побудови податкових систем в країнах ЄС впливає в першу чергу із гострої потреби одночасного забезпечення достатніх обсягів податкових надходжень до відповідного бюджету та виконання основних принципів формування податкової політики, узгодження стратегічних цілей у податковій сфері, уникнення диспропорцій у рівні податкового навантаження між країнами та запобігання створенню податкових колізій тощо.

При аналізі діяльності податкових органів у країнах ЄС необхідно виділити кілька базових принципів на яких будується податкова система, серед яких

- побудова відносин між платником податків і податковими органами на принципах рівноправності і балансу прав і обов'язків сторін;
- відповідність засобів поставленим цілям;
- невідворотність покарання.

Будь-які спроби обману держави з боку платника податків будуть виявлені і приведуть до несприятливих наслідків. У багатьох країнах співпраця з органами контролю відбувається за рахунок вдосконалення взаємовідносин платника податків та податкових органів. Більшість країн з розвиненим податковим адмініструванням прийшло до висновку, що побудова податкових правовідносин на основі зазначених вище принципів позитивно впливає на підвищення законослужності платників податків, добровільну сплату ними податків і в кінцевому рахунку на податкові надходження. Крім того, рівень добровільного дотримання податкового законодавства росте за рахунок роботи над правовою грамотністю і інформованістю суспільства, впровадження на рівні громадянського обов'язку в свідомість громадян виконання податкових зобов'язань.

Практично у всіх державах, що входять до Європейського Союзу правове регулювання податкової системи та процесу оподаткування є основою діяльності органів влади і запорукою дотримання її національних інтересу. Всі країни ЄС повинні дотримуватися загальних фундаментальних принципів при формуванні податкової системи і побудові відповідної податкової політики, задля того, щоб унеможливити податкову дискримінацію і гарантувати кожному громадянину дотримання його конституційних прав.

На нашу думку, важливо зазначити, що контроль за дотриманням таким принципів здійснюють регулюючі органи ЄС, основний з яких – це Європейська комісія. На даний орган покладено основні обов'язки

щодо перевірки доцільності встановлення податкових пільг окремим суб'єктам господарювання, з метою недопущення надання їм несправедливих конкурентних переваг порівняно з іншими суб'єктами економіки. Єврокомісія має право надавати пропозиції щодо норм та конкретних напрямків податкового регулювання, які стосуються функціонування європейського ринку і потребують впровадження в усіх країнах ЄС. Для того, щоб запропоновані ініціативи Єврокомісії щодо податкового законодавства набули чинності необхідна згода всіх країн-учасниць [1].

Не слід забувати і про те, що в питаннях, які не стосуються функціонування загальноєвропейського ринку, країнам ЄС надана значна автономія у провадженні внутрішньої податкової політики, наслідком чого є наявність суттєвих відмінностей між податковими системами окремих європейських країн. Найбільш загальним показником, який може бути використаний для характеристики ефективності податкової системи країни та ступеня впливу податків на економіку в цілому, є податковий коефіцієнт. Він визначається як співвідношення суми сплачених податків до ВВП за відповідний рік. Не зважаючи на простоту розрахунку і зрозумілість даного коефіцієнта, його застосування не завжди дає об'єктивні результати для проведення порівняння між країнами, адже залежно від особливостей національного законодавства обов'язкові соціальні внески можуть по-різному відображатися в сумі сплачених податків [2, с. 56].

Аналізуючи особливості видів податків і зборів в країнах ЄС, слід відмітити наявність відмінностей у наднаціональному регулюванні встановлення прямих і непрямих податків. Так, законодавче регулювання ЄС у сфері прямого оподаткування обмежене виключно приведенням податкових законів у різних країнах у певну відповідність один з одним («зближення законів»). Застосування заходів податкового регулювання у даному напрямку є необхідним та відповідно здійснюється лише у тій мірі, що забезпечує поліпшення функціонування внутрішнього європейського ринку та вирішення загальних транскордонних проблем, таких як ухилення від оподаткування. У свою чергу, законодавство у сфері непрямих оподаткування в ЄС спрямоване на гармонізацію національних законів, оскільки значні відмінності у стягненні непрямих податків можуть спотворювати конкуренцію між підприємствами та призводити до додаткових труднощів у придбанні та реалізації товарів і послуг за межами країни [3].

На даний час Єврокомісія і всі країни ЄС працюють над розробкою та впровадженням правил оподаткування, які б гарантували надходження податку на додану вартість до бюджету тієї країни, в якій знаходиться споживач. Поряд з цим важливе місце в податковій системі ЄС серед непрямих податків займають акцизні платежі. Підакцизними товарами в європейських країнах є алкогольні напої, тютюнові вироби, енергетичні продукти (нафтопродукти, газ, електрична енергія, кокс, вугілля). Для гармонізації податкового законодавства стосовно встановлення та стягнення акцизних податків в країнах ЄС були узгоджені наступні законодавчі положення: мінімальні ставки акцизів; перелік можливих

винятків при оподаткуванні; загальні правила виробництва, зберігання та переміщення підкацизних товарів на території ЄС.

Кожна країна ЄС Союзу уповноважена самостійно вирішувати, які прямі податки встановлювати та за якими умовами проводити оподаткування доходів, прибутків і майна. Водночас, загальними принципами, які повинні бути дотримані при формуванні внутрішньої політики у сфері прямого оподаткування, є уникнення дискримінації і подвійного оподаткування та сприяння мобільності населення. У загальному випадку при переїзді до іншої країни, здійсненні інвестицій, створенні дочірніх підприємств або успадкуванні майна з іншої країни, фізичні особи та підприємства стикаються з проблемами складного механізму адміністрування податків або одночасного їх стягнення у декількох країнах. Щоб звести до мінімум подібні випадки між багатьма країнами ЄС укладені двосторонні угоди щодо уникнення подвійного оподаткування. Звичайно, такі угоди не можуть охопити всі варіанти ситуацій, що виникають при транскордонному оподаткуванні, і тоді необхідне втручання Єврокомісії та розробка пропозицій по узгодженню ситуації урядами задіяних країн або передача справи на судовий розгляд у разі виявлення податкової дискримінації чи порушення законодавства ЄС. Для більшості країн ЄС характерно встановлення прогресивної шкали оподаткування доходів громадян, коли до більших за обсягами доходів застосовуються вищі ставки податків. Пропорційна шкала, за якої розмір ставки не залежить від величини бази оподаткування, діє лише у деяких східноєвропейських країнах (Болгарії, Чехії, Естонії, Латвії, Литві, Угорщині та Румунії).

В цілому найвищі ставки особистого оподаткування характерні для скандинавських країн, а також Португалії, Бельгії, Нідерландів, найнижчі – для східноєвропейських країн, які мають пропорційну шкалу оподаткування.

Незважаючи на суттєву автономію урядів в оподаткуванні бізнесу, у даній сфері існує ряд питань, вирішення яких винесене на спільних розгляд Єврокомісії та країн ЄС. Перш за все, вони стосуються проблем ухилення від оподаткування та подвійного оподаткування [4].

Слід наголосити на тому, що податкові служби в країнах СЕ у значній мірі наділені повноваженнями правоохоронних органів. Органи податкових розслідувань (слідчий апарат) по суті являють собою спеціалізовані поліцейські служби, які часто використовують при проведенні фінансових розслідувань такі специфічні методи, як негласне спостереження, опитування свідків із оточення підозрюваної особи, перевірка поштових відправлень і прослуховування телефонних розмов, залучення платних інформаторів. Співробітники органів податкових розслідувань часто проводять розслідування негласно, використовуючи в якості прикриття документи різних урядових і навіть приватних організацій. Таким чином, наділення податкових служб західних країн деякими правами і функціями правоохоронних органів, зокрема створення в рамках цих служб підрозділів податкових розслідувань, які використовують специфічні методи роботи, характерні для спецслужб, дозволяє істотно підвищити ефективність фінансового контролю в області оподаткування. З іншого боку, тісна взаємодія

податкових органів з правоохоронними та спецслужбами насамперед по лінії обміну інформацією сприяє помітній боротьбі з іншими, загальнокримінальними видами злочинності.

Підсумовуючи вище наведене, слід зазначити, що основними завданнями податкової політики країн ЄС, що вирішуються на загальноєвропейському рівні, на сучасному етапі є боротьба з ухиленням від оподаткування, податковим шахрайством, а також уникнення подвійного оподаткування доходів фізичних та юридичних осіб, отриманих на території різних країн ЄС.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний досвід: адміністрування податків в Європі та в Україні // Електронний ресурс – http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id
2. Гармонізація податкового законодавства: українські реалії : [монографія] / [Білецька Г. М., Кармаліта М. В. Куц М. О. та ін.]. – К.: Алерта, 2012. – 222 с.
3. The official site of European Commission (2015), "The European Union explained: Taxation", available at: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/taxation_internal_market_en.pdf (Accessed 4 December 2016)
4. Степанюк О.І. Відповідальність юридичних осіб за податкові правопорушення / Олександр Іванович Степанюк. – Тернопіль, 2001. – 160 с.

Mykola Bodnarsky, lecturer,
SSS«Kolomyia Professional College
of Economics and Law of KNUTE»,
Kolomyia

FEATURES OF THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE INSTITUTE OF TAX SYSTEMS IN EUROPEAN UNION COUNTRIES

The relevance of the study is due to the need to highlight the features of tax systems of the European Union. It is noted that the legal regulation of tax system and taxation process is the basis of the government and the key to its national interests. The control of the state over the observance of the tax legislation by the state is also analyzed.

Юрій Ковтуненко, д.е.н., професор,
Валерія Самсонова, студентка,
Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса

МЕТОДИ ПОКАРАННЯ ЗА ПОРУШЕННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РІЗНИХ ДЕРЖАВ

Податкове законодавство вважається одним з найскладніших, проблематичних та найбільш часто реформованих законодавств в Україні. Актуальність поставленого питання полягає у наступному: сплата податків – розвиток країни. Приємно жити у державі, в якій працює велика кількість підприємств, що виробляє якісну продукцію; у державі, в якій оптимальний розмір інфляції; врешті-решт приємно жити у державі, в якій стабільна економіка. Але виникає питання: хто

повинен забезпечити розвиток цієї держави? Звісно, на думку тут же прийде відповідь – громадяни, але самі громадяни, переважна їх кількість, так не вважає.

Згідно Податкового законодавства України, а саме статті 4.1.1., кожна особа має сплачувати, встановлені цим Кодексом, законами з питань митної справи, податки та збори, платником яких вона є згідно з положенням Кодексу [1]. Теж саме прописано у Конституції в статті 68. Якщо громадяни України мають бажання жити в достатку та з адекватною заробітною платою, не хочуть допомогти державі досягнути статусу «країна мрії»?

Серед ряду причин несплати податків виділяють декілька основних:

- погіршення фінансового становища бізнесу та населення;
- нераціональна структура оподаткування, а саме велика частка непрямих податків;
- рівень довіри платників до органів, що займаються розподілом коштів, отриманих від податків;
- негативне відношення до податкової системи.

Щодо останнього: наразі немає ніякого стимулу у підприємців займатися бізнесом на совість. Платник податків не поважає систему, яка не поважає його, як платника, не враховуючи його можливості по сплаті. До того ж немає ніякої віддачі від держави, окрім низьких суспільних благ [2-4].

Ухилення від сплати податків може здійснюватися двома шляхами: використанням незаконних методів і шляхом легалізованих дій. Так названа «легалізована дія» має й іншу назву – «мінімізація податків», що означає зменшення розміру податкових зобов'язань за допомогою цілеспрямованих правомірних дій платника податків. Іншими словами, це така організація діяльності підприємства, при якій податкові платежі зводяться до мінімуму на законних підставах. Для здійснення законної мінімізації податків можна застосувати: дроблення та структурування бізнесу, що дозволяє зменшити податкове навантаження через використання єдиного податку; індивідуальні роз'яснення державних органів, які трактують неоднозначні положення на користь платника податку.

Головна різниця між податковою мінімізацією і ухиленням від сплати податків полягає у використанні платником податків дозволених чи незаборонених законодавством способів зменшення суми податкових платежів, не порушуючи при цьому законодавство.

Якщо все ж таки платник порушує податкове законодавство, то його чекає три види відповідальності в залежності від того, наскільки серйозним є його податкове правопорушення.

Згідно Податкового Кодексу, статті 111, що наголошує: «За порушення законів з питань оподаткування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи,

застосовуються такі види юридичної відповідальності: фінансова, адміністративна, кримінальна».

Фінансова відповідальність передбачена саме Податковим Кодексом й строк, протягом якого податкові органи можуть притягнути до відповідальності, складає 1095 днів (3 роки). Фінансова відповідальність представляє собою штрафні санкції або пені. Штраф надається при умовах:

- при затримці до 30 календарних днів включно, наступних за останнім днем строку сплати суми грошового зобов'язання, – у розмірі 5 % погашеної суми податкового боргу;
- при затримці більше 30 календарних днів, наступних за останнім днем строку сплати суми грошового зобов'язання, – у розмірі 10 % погашеної суми податкового боргу.
- якщо протягом 1095 календарних днів або які призвели до прострочення сплати грошового зобов'язання на строк більше 90 календарних днів, – тягнуть за собою накладення штрафу в розмірі 50 % від суми несплаченого (несвоєчасно сплаченого) грошового зобов'язання.

Пеня, коли її розмір не встановлено, нараховується за кожний календарний день прострочення сплати грошового зобов'язання, включаючи день погашення, з розрахунку 120 % річних облікової ставки Нацбанку України, діючої на кожний такий день.

Адміністративна відповідальність передбачена Кодексом України про адміністративні правопорушення. Згідно статті 163 КУпАП, відсутність податкового обліку, порушення порядку ведення обліку тягне за собою штраф у розмірі від п'яти до десяти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [5].

Кримінальна відповідальність застосовується у разі несплати податків на значні суми і карається статтею 212 Кримінального Кодексу України. Стаття надає штраф у розмірі від трьох тисяч до п'яти тисяч неоподатковуваних мінімумів доходів громадян або позбавлення права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю на строк до трьох років [6].

Розглянемо методи покарання правопорушників за кордоном на прикладі трьох держав.

У США всі види порушень податкового законодавства розділені на два види: злочини і порушення іншого роду, що не відносяться законодавством до злочинів у США. Ухилення, уникнення або спроба ухилення або уникнення сплати законно встановлених податків відносяться до найбільш серйозних податкових злочинів у США. Крім встановлених Кодексом внутрішніх доходів санкцій, винні у вчиненні даного злочину особи заносяться в незліченну безліч інформаційних реєстрів і чорних списків, в результаті чого порушник згодом буде істотно обмежений у можливості отримати кредит, влаштуватися на

роботу, пов'язану з фінансовою сферою діяльності, державною службою [7].

Велика Британія займає друге місце в світі серед країн, які борються за прозорість й своєчасну плату податків, після США. Всі англійські компанії повинні щорічно здавати фінансову звітність, у якій відображається фінансовий стан компанії та її діяльність. Звіт повинно здавати протягом 9 місяців. Якщо компанія пропустила строк здачі, це вважається кримінальним правопорушенням. Крім того, за несвоєчасну здачу звіту надаються адміністративні санкції, розмір яких визначається кількістю днів, які вже не входять до строку (чим пізніше зданий звіт, тим більше санкція).

Система податків у Франції заснована на добровільному складанні податкових декларацій платниками податків. Щоб система ефективно працювала, податкові органи Франції періодично проводять перевірки, тому кожен платник податків перебуває під контролем податкової. Злочином не вважаються порушення на суму менше 5% податку на прибуток, але за заборгованість буде нараховано щомісячний штраф 0,75%. Неподання декларації в строк карається 10% штрафу від суми податків, а якщо неподання перебільшує 30 днів, то розмір збільшується до 40%. Несплата податків може призвести до тюремного заключення від 1-5 років й 5-250 тисяч євро штрафу, без урахування суми податку та відсотка за прострочення. З метою розрахування за несплачений податок використовується арешт на рахунок в банку, арешт майна та заробітної плати [8].

Отже, висновки: розглянувши методи боротьби з несплатою податків в Україні та у трьох абсолютно різних державах, можна помітити, що у кожній країні свої особливості системи оподаткування. При проведенні реформи податкового законодавства слід звернути увагу на побудову податкових систем країн-сусідів, адже самостійно будувати цю систему занадто складно. Переймаючи досвід інших держав, це не буде вважатися копіюванням, навпаки, якщо уряд буде брати приклад з тих, у кого з податками проблем немає, то й врешті-решт і Україна зможе стати «країною мрії», але при умові: всі повинні сплачувати податки.

Список використаних джерел:

1. Податковий Кодекс України: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>. (дата звернення: 20.03.2021).
2. Герасименко Н. В. Причини та наслідки ухилення від сплати податків. *Таврійський науковий вісник*. 2012. №82. С. 224-228.
3. Крамаренко О. А. Способи ухилення від сплати податків в Україні. *Наукові записки. Серія Економіка*. №23. С. 165-168.
4. Бурцева О. Є., О. О. Власов. Порівняльний аналіз податкових систем країн ЄС. *Ефективна економіка*. 2017. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6011> (дата звернення: 20.03.2021).
5. Кодекс України про адміністративні правопорушення: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10#Text>. (дата звернення: 20.03.2021).
6. Кримінальний Кодекс України: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text>. (дата звернення: 20.03.2021).

7. Кримінальна відповідальність за порушення податкового законодавства в зарубіжних країнах: URL: https://stud.com.ua/31255/pravo/kriminalna_vidpovidalnist_porushennya_podatkovogo_zakonodavstva_zarubizhnih_krayinah. (дата звернення: 20.03.2021).

8. Оподаткування у Франції URL: <https://www.sovet.nik.eu/nalogi>. (дата звернення: 20.03.2021).

Yurii Kovtunenکو, Doctor of Economic Sciences,
Professor,
Valeriya Samsonova, Student
Odessa National Polytechnic University,
Odessa

METHODS OF PUNISHMENT FOR VIOLATIONS OF TAX LEGISLATION: COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF DIFFERENT COUNTRIES

The purpose of the work is, firstly, to study the Tax Code of Ukraine; secondly, to consider a topic that is often heard, namely, non-payment of taxes; and thirdly, a comparative description of methods of punishment for non-compliance with one of the laws was carried out in order to show, how in different countries criminals are responsible according to the law.

Олена Новосьолова, к.е.н., доцент,
Світлана Рудик, студентка,
Херсонський національний технічний університет,
м. Херсон

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПОРУШЕННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА: ДОСВІД НІМЕЧЧИНИ

Порушення податкового законодавства у Німеччині може призвести до відкриття кримінальної справи. Податкові правопорушення можуть призвести до серйозних наслідків - від штрафу реального до позбавлення волі.

Основним джерелом податкового законодавства Німеччини є Податковий кодекс Німеччини (Фіскальний кодекс / Abgabenordnung або АО). Нижче наведено перелік податкових правопорушень згідно німецького законодавства:

- ухилення від сплати податків - § 370 АО;
- незаконне ввезення, вивезення або транзит товарів - § 372 АО;
- професійна або організована контрабанда (організована злочинність) - § 373 АО;
- отримання, зберігання або продаж товарів, отриманих шляхом ухилення від сплати податків, - § 374 АО;
- підробка фіскальних марок - § 369 АО i.V.m §§ 148 - 150 StGB;
- заниження податку - § 378 АО;
- загальне незначне податкове шахрайство - § 379 АО;

- сприяння особі, яка вчинила діяння вище [1].

Як бачимо, згідно з німецьким законодавством існує низка податкових правопорушень, про які слід пам'ятати як приватній особі, так і компаніям. Зараз детальніше розглянемо деякі з цих злочинів.

Ухилення від сплати податків, їй може загрожувати штраф або тюремний термін. У разі більш серйозних податкових правопорушень покарання у може становити до 5 років або навіть до 10 років позбавлення волі. У випадку ухилення від сплати податків навіть його спроба може призвести до притягнення до відповідальності з покаранням у вигляді штрафу або тюремного строку. Злочин ухилення від сплати податків передбачає надання органам влади неправильної інформації щодо їх фінансового становища або неінформування органів влади про події, що стосуються їх фінансового стану, коли вони зобов'язані це зробити.

Серйозні правопорушення щодо ухилення від сплати податків стосуються характеру скоєного правопорушення. Серйозні правопорушення - це ті випадки, коли є умисел, а також порушення скоєні на великі суми грошей, а також ті, коли правопорушення скоюються за допомогою підроблених або сфальсифікованих документів. Повторні правопорушення та зловживання службовим становищем також можуть призвести до серйозних наслідків.

Звинувачення у контрабанді / організованій злочинності. Якщо особа займалася контрабандою або вчиняла податкові правопорушення з метою організованої злочинності, у багатьох випадках їй може загрожувати позбавлення волі на строк до десяти років. У випадку незначних правопорушень цей максимальний вирок може бути зменшений до п'яти років.

Добровільне саморозкриття інформації про ухилення від сплати податків передбачене законодавством згідно з § 371 АО і може запобігти стороні отримати кримінальне засудження. Звільнення від покарання або кримінального засудження відбувається, коли сторона: подає заяву про добровільне розголошення вчасно, після цього кроку вона потім декларує весь свій дохід у повному обсязі, і вирішує залишкове податкове зобов'язання, а також будь-які пов'язані з цим виплати відсотків.

Варто мати на увазі, що перша вимога подання розкриття інформації вчасно означає, що це відбувається до початку розслідування.

Отже, у Німеччині передбачені такі види покарання за податкові правопорушення:

1. Покарання до п'яти років позбавлення волі або грошовий штраф накладається на будь-яку особу, яка:

- надає органам податкової служби чи іншим органам неправильні або неповні відомості щодо питань, що мають відношення до податкових цілей;

- не повідомляє органи доходів і зборів про факти, які мають значення для оподаткування, коли зобов'язані це робити, або
 - не використовує фіскальні марки, коли зобов'язана це робити і в результаті занижує податки або отримує необґрунтовані податкові переваги для себе чи іншої особи.
 - В особливо серйозних випадках передбачається покарання у виді позбавлення волі на строк від шести місяців до десяти років. Загалом, особливо серйозною є справа, в якій винний:
 - навмисно занижує податки у великому масштабі або отримує необґрунтовані податкові переваги;
 - зловживає своїм повноваженням або посадою державного чи європейського державного службовця (стаття 11 (1) № 2а Кримінального кодексу);
 - вимагає допомоги у державного чи європейського державного службовця (розділ 11 (1) № 2а Кримінального кодексу), який зловживає своїм повноваженням або становищем;
 - неодноразово занижує податки або отримує необґрунтовані податкові переваги, використовуючи підроблені документи, або
 - як член групи, утвореної з метою неодноразового вчинення дій відповідно до підпункту (1) вище, занижує суми податку на додану вартість або акцизу чи отримує необґрунтовані переваги щодо ПДВ або акцизу;
 - використовує компанію третьої країни, над якою може прямо чи опосередковано здійснювати контроль або вирішальний вплив самостійно чи спільно із пов'язаними сторонами, де таке використання здійснюється з метою приховування фактів, що мають значення для податкових цілей, і таким чином заниження його податків або отримання необґрунтованих податкових пільг на постійній основі [2; 3].
- Податки вважаються заниженими, зокрема, коли вони не нараховуються взагалі, повністю або вчасно; це також застосовується, навіть якщо податок був попередньо нарахований або нараховання підлягає перегляду. Податкові пільги також включають податкові знижки; необґрунтовані податкові пільги вважаються похідними в тій мірі, в якій вони були незаконно надані або збережені. Дія може бути вчинена також щодо товарів, ввезення, вивезення або транзит яких заборонено.

Список використаних джерел:

1. Tax Offences in Germany: Criminal Liability. URL: <https://se-legal.de/criminal-defense-lawyer/tax-offences-in-germany-criminal-law/?lang=en#How-does-German-Law-Legislate-for-Tax-Offences> (дата звернення: 18.04.2021).
2. The Fiscal Code of Germany. URL: https://www.gesetze-im-internet.de/englisch_ao/englisch_ao.html#p2608 (дата звернення: 18.04.2021).
3. Association Sanctions Act (VerSanG). URL: <https://www2.deloitte.com/dl/en/pages/legal/articles/verbandssanktionengesetz-steuerstrafrecht-lang.html> (дата звернення: 18.04.2021).

Olena Novosolova, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,

Svitlana Rudyk, Student,
Kherson National Technical University,
Kherson

RESPONSIBILITY FOR VIOLATION OF TAX LEGISLATION: THE EXPERIENCE OF GERMANY

The main types of tax offenses in Germany are considered and sanctions for their commission are determined. Tax offenses in Germany include: tax evasion, illegal import, export, or transit of goods, professional, violent or organized smuggling (organized crime), receiving, holding or selling goods obtained by tax evasion, the forging of revenue stamps, reckless understatement of tax, general minor tax fraud.

Ольга Селезньова, д.ю.н., доцент,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Чернівці

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРЕВЕНТИВНОЇ ФУНКЦІЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ПОРУШЕННЯ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Відповідальність за порушення податкового законодавства є однією із складових фундаментальної категорії юридичної науки, а саме: юридичної відповідальності. Остання ж вважається однією з найгостріших та найактуальніших тем, що мають місце в юридичній науці. У цьому немає нічого дивного, адже без відповідальності право як регулятор суспільних відносин втрачає свою вагу і сподівання, що на нього покладені суспільством, не реалізуються. Відповідно зростає напруження у спільноті та моральний розвал адекватного сприйняття різних ситуацій. Прив'язка відповідальності до податкової сфери ускладнює проблему, оскільки саме податки забезпечують можливість виконання державою тих завдань і функцій, які стоять перед нею.

Базуючись на засадах правової відповідальності [1], обумовимо, що відповідальність за порушення податкового законодавства – це засіб боротьби з податковими правопорушеннями (злочинами), доцільний засіб забезпечення правомірної поведінки. Іншими словами, ми спостерігаємо подвійне значення відповідальності за порушення податкового законодавства в суспільстві – активну протидію вже вчиненим протиправним діям у сфері податків та пасивне забезпечення дотримання узаконених правил регульованих правом податкових відносин. І якщо активна складова цієї інституції на сьогодні доволі успішно реалізовується через норми Податкового, Кримінального кодексів України та Кодексу про адміністративні правопорушення України, то пасивна – не забезпечена належною науковою та прикладною підтримкою, яка сьогодні дійсно є на часі. Адже функціонування відповідних податкових відносин, без порушень та злочинів, нормальний стан податкової сфери у суспільстві може

забезпечуватися превентивним характером норм, які встановлюють відповідальність за порушення податкового законодавства України.

Відповідальність за порушення податкового законодавства, як складова юридичної відповідальності, її підстави та заходи, класифікація податкових правопорушень (злочинів) розглядалася в юридичній науці доволі часто рядом науковців, серед яких Л. К. Воронова, М.П. Кучерявенко, О. М. Бандурка, В.Д. Понікаров, С.М. Попова, Л.А. Савченко та інші. Разом з тим, питання щодо попереджувальної функції відповідальності за порушення податкового законодавства в науці досліджена ще надзвичайно мало.

Метою даної доповіді є опис та обґрунтування важливості превентивного завдання відповідальності за порушення податкового законодавства, що може реалізуватися шляхом забезпечення належної інформаційно-податкової політики.

Як відомо, співіснування індивідів у соціумі неможливе без встановлення, застосування та використання певних правил. За невиконання останніх – наступає відповідальність. Відповідальність (її міра, види, форми) прописана у нормах нормативно-правових актів, а тому особа, маючи можливість ознайомитися з приписами, які вказують на вид покарання, уже володіє вибором: знаючи про покарання, що може її очікувати за невиконання відповідних правил, свідомо порушити їх або свідомо утриматися від небажаних для суспільства дій. І саме досягнення такого результату (утримання від правопорушення – злочину або проступку) є найкращим досягненням закріпленої в нормативно-правових актах відповідальності.

Вищеписаний стан речей відноситься до всіх видів відповідальності, але набуває значної ваги саме у сфері податкового регулювання. Максимальне дотримання податкового порядку, належне забезпечення податкових процедур, підвищення податкової обізнаності та моралі – обумовить відповідний позитивний розвиток усієї економічної системи.

Яким же чином досягти якнайкращого результату в реалізації попереджувальної функції відповідальності за порушення податкового законодавства? На нашу думку, тільки за допомогою виваженої, інтелектуально розробленої, активної інформаційної політики в податковій сфері. Доречі, міжнародний досвід показує, що це дійсно можливо. Слід згадати прогресивний досвід Фінляндії, Ірландії, Австрії та інших країн.

Якщо брати в цілому, то під інформаційною політикою в розвинених країнах розуміють сукупність напрямів і способів діяльності компетентних органів держави з контролю, регулювання та планування процесів у сфері одержання, зберігання, оброблення, використання та поширення інформації. Крім того, такі держави нині рухаються шляхом цілеспрямованого правового впорядкування відносин у національному інформаційному просторі, приймають законодавчі акти, перебудовують діяльність органів державної влади, які відповідають за формування та реалізацію інформаційної політики [2].

Поняття державної інформаційної політики є комплексним та системним. До своєї структури воно вбирає конкретизуючі дефініції. Одним з таких є інформаційна політика в податковій сфері.

Не можна сказати, що інформаційна політика в податковій сфері в Україні перебуває в зародковому стані. Органи Державної фіскальної служби України мають свої медіа-центри та інформаційно-аналітичні відділи, один із напрямків діяльності яких спрямований на задоволення інформаційних потреб платників податків. Проте мети цілеспрямованого впливу на свідомість та дії останніх не досягнуто. Побічно це підтверджується результатами Загальнонаціонального онлайн опитування платників податків, яке проводилося за підтримки Німецького товариства міжнародного співробітництва [3], де зокрема, вказано, що необхідно поліпшити змістове наповнення офіційного веб-порталу Державної фіскальної служби України, зрозумілість надання телефонних консультацій з проблемних питань тощо. Це вже не кажучи, про відсутність широкого висвітлення на всіх можливих ресурсах ролі органів Державної фіскальної служби України, її досягнень, навчально-прикладну пропаганду, зміст та види відповідальності за порушення податкового законодавства тощо. І в даній ситуації мусимо констатувати, що діалогу з платниками податків та вітчизняними податковими органами не налагоджено. На протипагу цьому, в тій же Фінляндії підтвердженням довірчих податкових відносин стали дані опитування, згідно яких 97 % осіб (з тих, що відповіли на питання) визнали важливість і необхідність справляння податків для фінансування загальної добробоу держави, а 95 % респондентів вважають, що сплата податків є важливим обов'язком [4].

Для покращення стану взаємозв'язку (якого в будь-якому випадку не уникнути) між платниками податків та податковими службами та забезпечення постійного впливу дії позитивної юридичної відповідальності у податковій сфері пропонуються такі напрямки:

- виховання громадян в дусі поваги до законодавства як в закладах освіти різних ступенів, так і за їх межами за допомогою засобів масової інформації, преси, Інтернету тощо;

- забезпечення прозорості інформаційної в податковій сфері (передовим у цьому напрямку є досвід Австрії, на який дійсно слід рівнятися: платники податки можуть з легкістю ознайомитися у відповідних інтернет-джерелах з даними щодо використання зібраних коштів);

- пропаганда, агітація, реклама принципу важливості та обов'язковості сплати податків та інших обов'язкових платежів;

- проведення аналітичних компаній, професійного обміну, інших заходів, спрямованих на поширення податкової інформації;

- суспільне навіювання податкової моралі як риси характеру окремої особистості;

- популяризація електронно-інформативного сервісу податкових органів, налагодження онлайн контакту між представниками податкової служби та платниками податків, створити технічні умови для такого контакту. Правильно відмічають Г.Г.Почепцов та С.А.Чукут, що ефективна інформаційна інфраструктура є запорукою розвитку будь-

якої держави, оскільки дає змогу: різко скоротити час на висування та обговорення нових ідей, проектів, людей; розробляти найбільш ефективну галузь економіки – економіку інформації, економіку з виробництва нових знань; спрямувати країну на той самий шлях розвитку, по якому іде сьогодні все людство [5, с.13].

Вважаємо, що для поглиблення сприйняття міри відповідальності за порушення податкового законодавства необхідно також особливо поширювати інформацію про покарання за невиконання норм, які регламентують податкові відносини, акцентувати увагу на кримінальних покараннях.

Зокрема, ст. 212 Кримінального кодексу України (останні зміни до якої були внесені 2019 року) встановлює відповідальність за ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів). Таке ухилення можна здійснити різними способами, які науковці об'єднують у шість основних груп, а саме: 1) неподання документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою обов'язкових платежів до бюджетів чи державних цільових фондів; 2) заниження сум податків, зборів, інших обов'язкових платежів; 3) приховування об'єктів оподаткування; 4) заниження об'єктів оподаткування; 5) приховування (неповідомлення) втрати підстав на пільги з оподаткування; 6) неутримання та несплата податку на доходи фізичних осіб від їх імені та за рахунок податковим агентом – фізичною особою чи працівником податкового агента – юридичної особи [6, с.763].

Відповідно за вищевказані дії можуть наступити такі види покарання:

у загальному порядку відповідно до ч.1 ст. 212 Кримінального кодексу України: а) штраф від 3000 до 5000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; б) позбавлення права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років;

у порядку, коли мають місце обтяжуючі обставини (попередня змова групою осіб, створення ситуації фактичного ненадходження до бюджетів чи державних цільових фондів коштів у великих розмірах або в особливо великих розмірах, попередня судимість правопорушника за ухилення від сплати податків, зборів), відповідно до ч.2 та ч.3 ст. 212 Кримінального кодексу України: а) штраф від 5000 до 7000 або 15000 до 25000 (в залежності від виду обтяжуючої обставини) неоподатковуваних мінімумів доходів громадян; б) позбавлення права обіймати певні посади чи займатися певною діяльністю на строк до трьох років, можливо з конфіскацією майна.

Необхідно вказати і на заохочувальну норму податкової відповідальності, яка міститься в ч.4 ст. 212 Кримінального кодексу України: особа, яка вперше скоїла правопорушення, звільняється (!) від кримінальної відповідальності, якщо вона до притягнення сплатила податки та відшкодувала державі шкоду, завдану державі їх несвоєчасною сплатою (фінансові санкції, пеня).

Таким чином, за умов належної інформаційної політики в сфері податкових відносин реалізація превентивної функції відповідальності за порушення податкового законодавства стає цілком можливою в нашій державі. Однак потребують подальшого наукового обґрунтування

форми інформаційної політики в податковій сфері, а також більш глибокого дослідження – види юридичної відповідальності в податковій сфері.

Список використаних джерел:

1. Відповідальність у праві: філософія, історія, теорія: монографія / за ред. І. А. Безклубого. К.: Грамота, 2014. 448 с.
2. Мохова Ю.Л., Луцька А. І. Сутність та головні напрямки державної інформаційної політики України. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/27.pdf.
3. Результати Загальнонаціонального онлайн опитування платників податків. Підготовлено ТОВ «ІНФО САПІЕНС» за підтримки Німецького товариства міжнародного співробітництва. URL: <http://sfs.gov.ua/data/files/246197.pdf>.
4. Мороз Я. Міжнародний досвід з питань формування моделі сумлінного платника податків. URL: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/7521>.
5. Почепцов Г.Г., Чукот С.А. Інформаційна політика: навч. посібник. К.: Знання, 2008. 663 с.
6. Науково-практичний коментар до Кримінального кодексу України у 2-х т. / За заг. ред. П.П. Андрушка, В.Г. Гончаренка, Є.В. Фесенка. К.: Правова Єдність, 2009. Т.2. 964 с.

Olga Seleznyova, Doctor of Juridical Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU
Chernivtsi

**IMPLEMENTATION OF THE PREVENTIVE FUNCTION OF LIABILITY
FOR VIOLATION OF TAX LEGISLATION**

The functioning of the relevant tax relations, without violations and crimes, the normal state of the tax sphere in society can be ensured by the preventive nature of the rules that establish liability for violations of tax legislation of Ukraine. The report proves that this can be realized only with the help of a balanced, intellectually developed, active information policy in the tax sphere.

*Strategy of enterprise development under the
conditions of unstable economy of the country*

Ghenadie Ciobanu, PhD, Senior Researcher,
National Scientific Research Institute for
Labor and Social Protection, (INCSMPS),
ARTIFEX University, Department of Finance and Accounting,
Bucharest (Romania)

Konon Bagrii, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE,
Chernivtsi (Ukraine)

ORGANIZATION SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING OF BUSINESS ENTITIES IN CONDITIONS UNDER THE TERMS OF COUNTRY'S UNSTABLE ECONOMY

Strategic management accounting is a system of identification, collection, processing and presentation of information in the form of strategic management reporting on resources, costs and results of the enterprise (strategic business unit) in a particular business environment, which is necessary for strategic management [1, p. 9].

It is not worth confusing strategic management and financial accounting since financial accounting is associated with reporting on performance in previous periods, while strategic management aims at improving future performance of the organization.

Strategic management accounting is developing every year. Nowadays it is a widely recognized science both in business and scientific environment of Ukraine, and the effectiveness of its use is beyond any doubt. However, there are still functional limitations that prevent the full implementation of strategic management accounting in economic activity of the country's enterprises.

In order to maintain competitiveness in current difficult conditions, many companies have to use modern methods of work by regularly improving the quality control, and at the same time to reduce the cost of production, at least to maintain it at a competitive level. In this situation, companies resort to strategic management accounting avoiding traditional systems, and this is a very far-sighted decision [2, p. 100].

At present, consumers are looking for the most attractive product at a low price, applicants are willing to receive high wages, and shareholders are waiting for a stock-market boom and large dividends. The business success will depend on the choice of a particular organization system of strategic management accounting and its appropriate implementation.

The system of strategic management accounting must be based on three main principles: planning, motivation and control. Planning sets the basic strategic goals that must be achieved over a period of time, motivation will help employees fulfill the assigned goals, and control will strengthen this.

Planning is the definition of what must be done, how it will be done and who will do it. Planning should be done before management makes a

decision or attempts to perform its direct functions. Proper planning should direct the organization, and of course its entire staff, towards achieving the same assigned goals regardless of their positions in the organization.

Planning should be long-term, or in other words, strategic. Plans should be set by top management, proceeding from the accounting department and aiming at a large-scale PR company. Strategic planning requires management to have the widest possible level of information with a long-term budget. Planning should also include production needs, long-term investments of current free capital, calculations and forecasts as for staff needs to implement the plan.

When building a long-term plan, management must assess the strengths and weaknesses of the organization, the risks associated with each action. Risks may include environment, equipment aging technology, and competition. Strategic plans must be tied to specific figures, i.e. they must be evaluated. Managing accountants must provide cash flow projections that show the needs for capital financing to achieve this goal. Interim plans should be developed by middle managers.

As have been mentioned above, the second basic principle in the organization system of strategic management accounting is motivation. Managers must simultaneously plan future tasks and run day-to-day operations to carry out the strategic plan set by top management. In addition, top managers must control and assist junior staff in understanding complex processes as well as facilitate the increase of their productivity. It is also necessary to set specific deadlines for certain tasks and monitor their implementation. The system should be based on "a carrot and a stick" method, i.e. staff performance should be strictly controlled, whereas the praise and reward of successful employees should not be forgotten since it will help them feel valuable and increase motivation to work even better.

For accounting managers, this stage should also include specific lists of tasks to be performed using computerized accounting systems. The convenience and productivity of accountants at this stage should also be ensured by rewarding them for successful work, and the company's top management will have to make a strategic decision to purchase expensive accounting software, which will theoretically speed up their work and increase productivity as well as reduce the number of errors and miscalculations.

The third principle is control. Control ensures the implementation of staff tasks and, as a consequence, the strategic plan. The middle and lower level management should use daily accounting data including performance reports, attendance records and operational statistics to analyze how their departments operate.

Accounting control should include reports on the implementation of assigned tasks for a certain period of time for each department. In control procedures, for example, it may be stated that deviations exceeding 10%

of the set plan will lead to further investigation and explanation. Managers must also recognize when it is necessary to make changes to the plan to achieve the desired end result [3, p. 152].

This organization system of strategic management accounting can be applied to enterprises in many economic sectors, including most banks that also have to sell goods in the form of various banking products. For example, based on indicators received from regional branches, the head office together with all the chairmen of the board make a strategic development plan of a particular bank for a certain period of time in a particular area, draw up and optimize the plan for each product and specific needs of the region and then send it to the management of a certain branch. Thereafter, the second and the third principles of organization system of strategic management accounting – motivation and control – start getting involved. The strategy for implementation of the tasks set by top management is developed and staff performance of assigned tasks is monitored. It is obvious that motivation in the form of rewards for successful completion of assigned tasks and the plan as a whole is also implicit here.

Recent trends in management include a cross-functional team approach that requires accountants to be familiar with various aspects of business outside the field of accounting. To maintain a high level of competitiveness, the company headed by the management, must keep pace with the rapidly changing environment. Top managers must always have timely information about business costs and other characteristics of the strategic plan [4, p. 62].

Accounting managers contribute to the continuous improvement programs of many organizations by accounting and providing a huge amount of information needed to build the company's successful development strategy and increase the level of product or service sales.

Based on this, it is obvious that creation of an efficient organization system of strategic management accounting is the key to success for many companies allowing them to increase their competitiveness in conditions of the country's unstable economy.

References:

1. Shevchuk V. R. (2009). Stratehichnyj upravlins'kyj oblik [Strategic management accounting]. Alerta, Kyiv (in Ukr.).
2. Kostiakova A. A. (2019) Strategic management accounting: essence and concept. Prynchonomors'ki ekonomichni studii [Black Sea Economic Studies], Vol. 39 (2), pp. 99-102. (in Ukr.).
3. Nekrasova L. A., Nekrasova K. I. (2016) Strategic management accounting as an information basis for the development of enterprise strategy. Naukovyj visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seria : Ekonomika i menedzhment [Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series: Economics and Management.], Vol. 18, pp. 150-154. (in Ukr.).
4. Lyschenko O. H., Herasymenko Yu. A. (2016) Strategic management accounting as an effective tool for managing competitiveness. Derzhava ta rehiony. Seria : Ekonomika ta pidpryemnytstvo [State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship], Vol. 1, pp. 59-64. (in Ukr.).

Ghenadie Ciobanu, PhD, Senior Researcher,
National Scientific Research Institute for
Labor and Social Protection, (INCSMPS),
ARTIFEX University, Department of Finance and Accounting,
Bucharest (Romania)

Konon Bagrii, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE,
Chernivtsi (Ukraine)

ORGANIZATION SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING OF BUSINESS ENTITIES UNDER THE TERMS OF COUNTRY'S UNSTABLE ECONOMY

The activity of economic entities in the conditions of the country's unstable economy is caused by strengthening of business processes integration, information influence of the latest technologies and search of new progressive management tools. The achievement of their success through the implementation of development strategy largely depends on the availability of information produced by such a type of management accounting as strategic management accounting. Under these conditions, creating the organization system of strategic management accounting of business entities becomes important.

Manfred Kroiss, Ing.
General Manager of Gienanth Czechia
s.r.o. of a Gienanth Group Company
Austria

Nataliya Maksymiuk, Candidate of Philological Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE
Chernivtsi

EFFECT OF COVID-19 PANDEMIC ON HOSPITALITY INDUSTRY

In 2020, one of the main factors influencing economic processes was the spread of the COVID-19 pandemic. Tourist resorts and health facilities (camps, sanatoriums, boarding houses, health complexes) have been the most affected by the quarantine restrictions, and some of them have almost completely stopped their activities. In the conditions of the global pandemic and the need to overcome its consequences, there it is necessary to identify the areas that may be favorable for development of tourism and recreation business in the context of the coronavirus crisis.

Due to the Covid-19 pandemic, the world's economy was shut down almost overnight (UNWTO, 2020). The pandemic has confronted the hospitality industry with an unprecedented challenge. Strategies to flatten the COVID-19 curve such as community lockdowns, social distancing, stay-at-home orders, travel and mobility restrictions have resulted in temporary

closure of many hospitality businesses and significantly decreased the demand for businesses that were allowed to continue to operate. [2, p.29]

The COVID-19 crisis continues to exert profound impacts on how hospitality businesses operate. Hospitality businesses are expected to make substantial changes to their operations in the COVID-19 business environment in order to ensure employees' and customers' health and safety, and enhance customers' willingness to patronize their business. This pandemic is also likely to have a significant impact on the research agenda of hospitality marketing and management scholars. With unprecedented challenges faced by the hospitality industry in the COVID-10 era, hospitality scholars are expected to shift their research focus to develop solutions for the industry. Hospitality scholar will need to provide answers to a number of critical questions such as: what are the customers' sentiments about patronizing a restaurant or a hotel in the time of coronavirus? Are they ready to return? If not, what will make them return?

While the COVID-19 pandemic has dealt the hospitality industry and the academia with uncharted challenges, it also presents great research opportunities for hospitality scholars. The magnitude of this crisis and its devastating effects on operations, employees, and customers are unrivaled compared to previous crises. Therefore, while using previous conceptual and theoretical frameworks may benefit future research, it is critical to generate new knowledge that can provide insight to the industry about how to transform their operations according to newly emerging customers' needs and wants due to COVID-19 pandemic. The editorial team of the *Journal of Hospitality Marketing & Management* welcomes studies that promote new ideas, models, approaches, and paradigms that contribute to the development of knowledge and theory of hospitality marketing and management in the COVID-19 business environment. It is important that the study makes significant theoretical and/or practical contribution to the hospitality theory and practice. COVID-19 related studies submitted to the *Journal of Hospitality Marketing & Management* must offer something new and original, make an important contribution to the field, develop/propose a better/more efficient way of solving a problem, have good science and a sound methodology, offer sound conceptual and theoretical framework, and provide sound theoretical and practical implications.

The World Travel & Tourism Council has recently warned the COVID-19 pandemic could lead to a cut 50 million jobs worldwide in the travel and tourism industry. As per an Oxford economics study, Asia is expected to be the worst affected and data suggests the industry could take many months to recover.

Following travel bans, border closures and quarantine measures, many workers cannot move to their places of work or carry out their jobs which has effects on incomes, particularly for informal and casually employed workers. Given the current environment of uncertainty and fear, enterprises are likely to delay investments, purchases of goods and the

hiring of workers. As per data, the impact on the Indian hospitality industry could render a majority of the people in hospitality in India, jobless. As a result of this pandemic, the Indian tourism industry is looking at pan India bankruptcies, closure of businesses and mass unemployment.

Overall, it may be that the nature of hotels and restaurants will change to leaner and more efficient operations, where a balance between smart and skilled labour is sought after. Due to fear, a large part of the labour force is seeing a domestic-mass immigration, which means a majority of the front line staff at hotels will have moved back to their native areas. Temporary work forces will be the first to shrink, after which the impact will be felt by permanent employees as hospitality companies may be hard-pressed to cut costs. This may lead to a large number of people changing their industry to go where the cash flow is quicker. This global exodus could have a severe impact on the talent pool and may not recover until confidence is reinforced by employers and governments alike. Only through a compassionate approach taken by businesses can the workforce be saved. [4. P.43]

With the incumbent lay-offs, it is possible to offer upskilling opportunities to front-line staff, so as to beef up their resumes and increase their probability in securing a job at the time of the market up-turn. This could curb mass-migration to the other industries that could increase the gestation period of the hospitality market's recovery phase by reducing specialized workforce. In this scenario, the training and upskilling of a replacement batch would take a longer time to recover – causing companies innumerable issues. However, innovative methods can be applied to aid the market in boosting and preserving the numbers for when the market finally normalizes.

Creating opportunities for hotel employees to add value to their skill-sets could build confidence in hotel companies, as layoffs can be expected by all major and minor hotel companies. Hyper-local hotels may see the largest number of layoffs due to the popular asset-light model, where large number of operating units, scattered across countries, could be written off all at once. This will bleed out a vast number of hospitality employees into an already difficult market. Individuals who can upgrade their skill sets by way of enrolling in speciality-specific courses could benefit greatly.

Offering routes such as 'Recognition of Prior Learning' opportunities to qualified hospitality front-line professionals could accelerate the process in re-skilling individuals, hence preparing them for roles in hotels and other hospitality-related operations in an environment where lean, yet skilled operations will be required.

Hosting online classes in order to make up for lost time during this period could be highly advantageous for students and institutions. This would allow institutions to re-group and conduct live sessions, ensuring some cash flow and reducing the stress on their respective plans for their cohorts. Modern Learning Management Systems allow the hosting and

remote delivery of their content via a simple self-learning approach or a one-to-many classroom style delivery. Technology that is currently available to us allows for a lot of creative methods to ensure continuity in learning that will surely see the light of day as necessity always breeds innovation.

At no point in history has such an incident occurred, where businesses in almost 200 countries have been paralyzed due to a common factor. Only time will truly tell the full impact of COVID-19 on the global business scenario. The landscape of hospitality could possibly change forever, and in order to stay relevant, we must find creative ways to secure our industry. A vast amount of research on global hospitality trends is being shared on the internet, which can help inspire paradigm-shifting ideas. However, adoption of those ideas by the market will be key in finding the light at the end of the tunnel. It is possible that employers and governments who remain connected and concerned about their resources decide to retain a majority of their people, thereby reducing the stress on their HR cycle and giving them the competitive advantage.

References:

1. Wang, C.; Pan, R.; Wan, X.; Tan, Y.; Xu, L.; Ho, C.; Ho, R.C. Immediate Psychological Responses and Associated Factors during the Initial Stage of the 2019 Coronavirus Disease (COVID-19) Epidemic among the General Population in China. *Int. J. Environ. Res. Public Health* 2020, 17, 1729. [CrossRef]
2. Oron, D.P.; Topol, E.J. Scripps Research. Available online: <https://www.scripps.edu/science-and-medicine/translational-institute/about/news/sarc-cov-2-infection/> (accessed on 22 September 2020)
3. Morawska, L.; Cao, J. Airborne transmission of SARS-CoV-2: The world should face the reality. *Environ. Int.* 2020, 139, 105730. [CrossRef]

Manfred Kroiss, Ing.,
General Manager of Gienanth Czechia,
s.r.o. of a Gienanth Group Company,
Austria

Nataliya Maksymiuk, Candidate of Philological Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Trade and Economics Institute of KNUTE
Chernivtsi

EFFECT OF COVID-19 PANDEMIC ON HOSPITALITY INDUSTRY

The crisis phenomena in tourism caused by COVID-19 are considered and their consequences are studied. It is stated that under influence on the key sectors of the economy, tourism is increasingly becomes one of the most important indicators of socio-economic development, both in certain regions and in the world as a whole. After the economy recovered from the 2007-2008 financial crisis, the tourism business was growing. In recent years, tourism business has even begun to stand out among the drivers of general economic growth. But due to the spread of the coronavirus, the tourism industry is facing a crisis that might be the worst in the history of the world economy. It is stated that during the pandemic caused by COVID-19, it was tourism that suffered the most, particularly due to

restrictive measures imposed by states on the movement of citizens, quarantine, air travel bans and more.

Ірина Антохова, к.е.н., доцент
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича,
м. Чернівці

Віта Биндю, к.е.н., доцент
ВПНЗ «Буковинський університет»,
м. Чернівці

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.

В системі стратегічного управління діяльністю торгівельних підприємств фінансова стратегія займає важливе місце. Стратегічне управління - це діяльність, яка визначає стратегічні завдання та цілі торгівельного підприємства, його адаптацію до змін зовнішнього середовища. Визначення факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, загроз та можливостей, сильних та слабких сторін дозволяє торгівельному підприємству вести зважену фінансову політику на довгострокову перспективу.

Від організації стратегічного управління діяльністю торгівельних підприємств у значній мірі залежить ефективність їх подальшого розвитку. Основна мета стратегічного управління - це визначення місії, цілей, завдань, стратегії, використання методів та інструментів її досягнення.

Основні етапи процесу стратегічного управління та розробки фінансової стратегії торгівельного підприємства включає декілька етапів. На першому етапі визначають місію підприємства, основну мету його функціонування, напрями діяльності на різних організаційних рівнях [3].

На другому етапі виділяють головні фінансові цілі торгівельного підприємства, вони повинні бути узгодженими, реалістичними, результативними, конкретними, досяжними і поділятися на короткострокові; середньострокові та довгострокові.

На третьому та четвертому етапі реалізації фінансової стратегії торгівельного підприємства проводиться аналіз стратегічних альтернатив та проводиться оцінка результативності стратегії.

Важливим елементом управління фінансовою діяльністю торгівельних підприємств є стратегічне планування, отже, через систему стратегічних планів здійснюється реалізація стратегічних цілей підприємства на перспективу.

В умовах економічної нестабільності прискореними темпами відбуваються зміни зовнішнього та внутрішнього середовища які безпосередньо впливають на функціонування торгівельних підприємств. Дані зміни відбуваються під впливом економічних та політичних факторів, які пов'язані з економічною кризою та скороченням

торгівельної діяльності в умовах пандемії, політичної нестабільності, зростаючої конкуренції, інфляції тощо. Все це зумовлює необхідність використання найбільш сучасніших методів управління діяльністю торговельних підприємств. Заслугує уваги перспективне планування, розробка стратегічних напрямів розвитку, формування фінансової стратегії.

Кожне торговельне підприємство, формуючи стратегічні цілі прагне в майбутньому забезпечити зростання торгового обороту, досягти високого рівня прибутковості, ліквідності, самоокупності, платоспроможності, фінансової стійкості, стійкого положення в конкурентному середовищі.

Перспективне управління фінансовою діяльністю торговельних підприємств є вкрай необхідною умовою його розвитку та адаптації до умов зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища. Ефективним інструментом є управління фінансовою стратегією.

Оцінка стратегічної позиції торговельного підприємства дозволяє визначити сильні і слабкі сторони його діяльності. Сильними сторонами діяльності торговельного підприємства можуть бути:

- зростання доходності підприємства, через зростання торгового обороту та зростання виручки від реалізації товарів;
- розширення торговельної мережі та збільшення обсягів продажу;
- забезпечення умов праці торговельних працівників, покращення матеріально-технічної бази;
- позитивна кредитна історія торговельних підприємств;
- продаж якісної продукції, яка б відповідала зростаючим потребам споживачів;
- належний рівень професійності працівників торговельної сфери;
- високий рівень самоокупності та фінансової стійкості підприємства;
- ефективна система управління фінансовою діяльністю [1].
- Слабкі сторони фінансової діяльності торговельного підприємства виражаються:
 - не значним обсягом товарообороту, зниженням купівельної спроможності споживачів;
 - низьким рівнем його прибутковості;
 - застарілими методами управління;
 - невисоким рівнем оборотності капіталу.

Основними загрозами торговельного підприємства в умовах економічної нестабільності є:

- вплив інфляції на діяльність підприємств торгівлі;
- зростання курсу долара та нестабільність вітчизняної валюти;
- високі процентні ставки за користування банківським кредитом;
- низький рівень заробітної плати, відповідно, втрата кваліфікованих спеціалістів через їх виїзд за кордон [2].

Таким чином, враховуючи внутрішню фінансову позицію торговельного підприємства, фактори впливу зовнішнього середовища можна стверджувати, що для даних підприємств стратегія стабільного розвитку є пріоритетною, вона дозволить підприємству досягти визначених цілей та перспектив розвитку. Однак, досягти основної

стратегічної мети неможливо без визначення як тактичних так і оперативних завдань, з врахуванням сильних та слабких сторін внутрішнього фінансового середовища та зовнішніх загроз фінансової безпеки.

Список використаних джерел:

1. Аранчій В. І. Фінансова стратегія у системі управління фінансами підприємства / В.І. Аранчій, О.П. Зоря // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – Полтава. – 2018. – № 2. – С. 156-159.
2. Бас Ю.В. Теоретичні основи формування фінансової стратегії підприємства / Ю.В. Бас, Г.В. Зикова // Наука й економіка. – 2018. – № 1 (41). – С. 73–77.
3. Блакита Г. В. Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти : [монографія] / Г. В. Блакита. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 244с.
4. Буняк Н.М. Фінансова стратегія в системі менеджменту підприємства / Буняк Н.М., Курдельчук Р.І. // Вісник Мукачівського державного університету. - 2019. -№8. – С. 196-200.

Iryna Antokhova, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Yuri Fedkovich National University,
Chernivtsi

Vita Byndiu, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
in P.H.E.I. "Bukovynian university"
Chernivtsi

**STRATEGIC MANAGEMENT OF TRADE ENTERPRISE FINANCIAL
ACTIVITY IN UNSTABLE ECONOMIC CONDITIONS**

Efficient instrument of trade enterprise perspective management is financial strategy providing its perspective development strategic aims during internal and external environment changes. Under the terms of economic instability the problem of trade enterprise effective strategy formation is very actual because it provides enterprise financial activity. It is enterprise financial ability that is provided by financial resources effective use, internal financial resources, in particular.

Анатолій Бержанір, к.соц.н., доцент,
Уманський державний педагогічний університет
ім. Павла Тичини,
м. Умань

**РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВА**

Рівень функціонування сучасного бізнесу вимагає від суб'єктів економіки разом із ефективним веденням виробничої діяльності дотримання обов'язків перед суспільством з розвитку соціальної сфери. Реалізація принципів соціально відповідального бізнесу забезпечує підприємствам стабільність отримання прибутків, збільшення

капіталізації активів. Оцінюючи ефект здійснених соціальних вкладень, підприємці враховують не тільки інтереси прибутковості, але й обсяги їх внеску у розширення соціальної інфраструктури, розвиток власного персоналу, вирішення екологічних проблем тощо.

У системі соціальної відповідальності бізнесу чільне місце належить соціальному інвестуванню як формі його конкретної реалізації у вигляді капіталовкладень, передусім, у людський розвиток. Соціальні інвестиції відбуваються у прямій формі (витрати на працівників підприємства) та в опосередкованій формі (кошти у регіональні соціальні проекти і програми).

Як стверджують А. Бондаренко та Л. Омелянович, соціальне інвестування – це спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності за допомогою цільових програм, які відповідають потребам основних груп зацікавлених осіб – споживачів, персоналу, місцевих громад. Соціальному інвестуванню властиві основні характеристики інвестування, за винятком критерію, що розмежовує ці поняття, – об'єкта інвестування [1, с. 201].

Н. Яневич пропонує розглядати соціальні інвестиції комплексно як вкладення матеріальних, нематеріальних та фінансових активів, а також часу в об'єкти соціальної сфери, що будуть компенсовані зростанням потоку доходів у майбутньому та отриманим позитивним соціальним ефектом і, в остаточному результаті, забезпечать покращення якості життя населення [2].

Сучасні світові тенденції вказують на істотне поширення процесів соціального інвестування. За їх допомогою різні суб'єкти економічних відносин (державна, суб'єкти підприємницької діяльності, філантропі тощо) залежно від цілей, досягають значимого соціального ефекту поряд із підприємницькою діяльністю, що сприяє підвищенню якості життя та суспільного благополуччя нації в цілому [3].

Реалізація соціальних інвестицій не кожного разу спрямована на безпосереднє отримання нових доходів, як правило, прибуток від них буває відкладений у часі. Роль соціального інвестування у стратегії розвитку підприємства може проявлятися у таких напрямках:

- надання додаткових конкурентних переваг для бізнесу;
- досягнення соціального ефекту від його застосування (підвищення рівня і якості життя людей, спрямованість на суспільний розвиток загалом)
- зниження або нівелювання фінансово-економічних, соціальних, політичних та інших ризиків у веденні підприємницької діяльності.

Незважаючи на усі прогнози, інституційне становлення соціального інвестування у нашій країні відбувається вкрай повільно. Існують проблеми, які гальмують становлення і розвиток ринку соціальних інвестицій:

- відсутність з боку органів державної влади підтримки процесу соціального інвестування;
- недосконалість нормативно-правового забезпечення здійснення фінансових вкладень у розвиток соціальної сфери;
- недостатній рівень сформованості інфраструктури соціального інвестування;

- відсутність фондів соціального інвестування;
- відсутність стандартизованої форми нефінансових звітів корпорацій, що обмежує можливість порівняння їх діяльності [4].

Українські учені вважають, що для розбудови соціального інвестування в Україні потрібно:

- розробити та впровадити державну Стратегію соціального інвестування до 2025 року, якою визначити імперативність соціального драйвера у соціально-економічному розвитку нації та пріоритети забезпечення інклюзивного економічного розвитку, подолання бідності, збільшення зайнятості, поліпшення стану охорони здоров'я та соціального захисту населення, освіти, науки, культури, модернізацію соціальної інфраструктури. Передбачити фінансові стимули держави, якими будуть заохочуватись соціальні інвестиції приватного сектору;

- посилити результативність взаємодії з міжнародними фінансовими організаціями, насамперед, для потреб збільшення залучення фінансових ресурсів для реалізації соціально значущих проектів в Україні. Значні перспективи для створення соціального ефекту відкриються із механізмом випуску соціальних облігацій МФО у національній валюті, що дозволить знизити девальваційне навантаження на підприємців, які реалізують соціально важливі проекти;

- розширити доступ соціально відповідальних українських підприємців виробників і постачальників до участі в тендерних закупівлях у сфері вирішення соціально значимих для держави проблем;

- запровадження міжнародно визнаних критеріїв і стандартів соціальних інвестицій в Україні. На цьому шляху України вкрай необхідно забезпечити постійний діалог з провідними країнами світу, які мають значний досвід як у стимулюванні та розширенні соціальних інвестицій, так і належному їх вимірюванні і контролі [3].

Таким чином, в умовах нестабільності національної економіки, коливання цін на сировину та вироблену продукцію бізнес вимушений шукати нові шляхи удосконалення стандартних стратегій підприємницької діяльності. Застосування політики соціально відповідального інвестування дозволить компаніям забезпечити ефективність інвестиційної діяльності як у аспекті власної конкурентоспроможності, так і з точки зору позитивного соціального ефекту.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко А. В., Омелянович Л. О. Соціальне інвестування як фактор забезпечення соціально-економічного розвитку держави. *Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури*. 2009. № 5(79). С.201– 203.
2. Яневич Н. Я. Соціальні інвестиції: сутність і класифікація. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2010. № 690: Логістика. С. 144–149. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11337/1/26.pdf> (дата звернення: 25.03.2021).
3. Базилюк Б. Г. Світовий досвід соціального інвестування та можливості його адаптації в Україні. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2017. № 2. С. 370–377. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/stvtp_2017_2_38 (дата звернення: 26.03.2021).
4. Бержанір А. Л. Розвиток соціального інвестування в Україні. *Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: збірник*

наукових статей за матеріалами III Всеукр. наук.-прак. конф., м. Дніпро, 13-14 квіт. 2017 р. Дніпро: НМетАУ, 2017. URL: https://dspace.udpu.edu.ua/bitstream/6789/6999/1/Rozv_soc_invest.pdf (дата звернення: 26.03.2021).

Anatolii Berzhanir, Candidate of Sociological Sciences,
Associate Professor,
Pavlo Tychuna Uman State Pedagogical University,
Uman

THE ROLE OF SOCIAL INVESTMENT IN THE ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY

The article shows the importance of adherence to the principles of social responsibility for the functioning of a business, which provides enterprises with the stability of making a profit, an increase in the capitalization of assets. The indicated relevance of social investment as a form of its concrete implementation in the form of investment. The main essential characteristics of social investment are determined. The directions of further development of social investment in Ukraine have been substantiated.

Інна Бержанір, к.е.н., доцент,
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини,
м. Умань

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

За умов ринкової економіки зростає роль своєчасної та якісної діагностики фінансового стану підприємств, оцінки їх ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та пошуку напрямів підвищення і зміцнення фінансової стабільності та виходу їх з кризового стану.

Фінансовий стан підприємства характеризується сукупністю показників, що виражають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів та є синтетичним виразником операційної, фінансової та інвестиційної діяльності суб'єктів господарської діяльності. Метою оцінки фінансового стану підприємства є визначення здатності підприємства продовжувати фінансово-господарську діяльність, можливостей подальшого розвитку, забезпечення прибутковості та збільшення виробничого потенціалу.

Основними завданнями діагностики фінансового стану підприємства слід визначати:

- проведення дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- визначення ефективності використання майна підприємства, забезпеченості його власними оборотними активами;

- проведення об'єктивної оцінки динаміки ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- аналіз ділової активності підприємства;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів [1].

Аналіз сучасної економічної літератури свідчить, що на сучасному етапі відсутня ефективна методика оцінки фінансового стану підприємства [2]. Більшість підприємств використовують застарілі методи діагностики фінансового стану, яким властива вибіркова оцінка результатів діяльності суб'єкта господарювання, великий обсяг розрахунків та вихідних параметрів оцінки, що ускладнює процес діагностики фінансового стану підприємства.

Одним з найпоширеніших в практиці застосування методів оцінки фінансового стану підприємства є метод аналізу динаміки та структури показників фінансової звітності [3]. Однак враховуючи те, що фінансова звітність являє собою сукупність абсолютних показників діяльності підприємства, аналіз цих даних призводить до нечіткості та можливої некоректної оцінки фінансового стану підприємства. Проте за допомогою цього методу можна сформулювати напрями подальшого поглибленого аналізу фінансового стану підприємства за допомогою інших методів фінансового аналізу.

Ще одним методом оцінки фінансового стану підприємства, що використовується в практиці зарубіжних підприємств, є коефіцієнтний метод. В сучасній економічній літературі представлено багато показників, що використовуються для оцінки фінансового стану суб'єктів господарської діяльності. Не зважаючи на різноманітність поглядів щодо використання показників аналізу фінансового стану, фінансовий аналіз рекомендується здійснювати за такими напрямками: оцінка майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності [4]. Проте незначний термін використання цього методу в умовах діяльності українських підприємств пояснює виникнення недоліків, пов'язаних з їх використанням, головним з яких є відсутність нормативних показників, які б виступали критерієм оцінки фінансового стану підприємства та відповідали б сучасним умовам функціонування національних підприємств.

Результати розробок нових методик зарубіжними економістами не можуть бути використані вітчизняними підприємствами, що зумовлено неспроможністю розроблених моделей дати адекватну оцінку фінансового стану підприємства, що функціонують в умовах, які відрізняються від умов, для яких були визначені параметри моделей. Тому цілком закономірною є спрямованість сучасних вітчизняних досліджень у сфері фінансового аналізу на пошук нових підходів щодо діагностики фінансового стану підприємств, які враховували б особливості їх функціонування.

Для уникнення труднощів тлумачення значення показників, які часто мають різні тенденції і свідчать про протилежне, що пов'язано з

особливостями окремих галузей, різними підходами та стилями управління вищого складу менеджерів підприємства, рекомендується розраховувати узагальнюючий показник фінансового стану підприємства. При цьому важливо на його підставі не лише провести ранжування підприємств, а й оцінити рівень їх фінансового стану. На нашу думку, найбільш вдалою є інтегральна оцінка фінансового стану на підставі скоригованого аналізу. Сутність цієї методики полягає в класифікації підприємств за рівнем фінансового ризику залежно від кількості набраних балів на підставі фактичних значень їх фінансових коефіцієнтів: абсолютної та поточної ліквідності, критичної оцінки, забезпеченості власними оборотними коштами, капіталізації, фінансової незалежності та стійкості, частки оборотних засобів в активах. Однак значною перешкодою у використанні цього методу є відсутність саме алгоритму побудови моделі інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, яка враховувала б умови функціонування об'єкта дослідження.

Отже, на сучасному етапі відсутня ефективна методика діагностики фінансового стану підприємства, яка б давала йому адекватну оцінку. Це зумовлено відсутністю досвіду вітчизняних підприємств у сфері здійснення фінансового аналізу діяльності підприємства, і як наслідок, відсутністю науково-практичних розробок щодо удосконалення методики аналізу фінансового стану підприємства. Тому перспективи подальших наукових досліджень у сфері оцінки фінансового стану підприємства полягають в узагальненні та удосконаленні аналізу за допомогою формування алгоритму розрахунку інтегрального показника фінансового стану підприємства.

Список використаних джерел:

1. Деєва Н. М., Дедіков О. І. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007. 328 с.
2. Бержанір І. А. Діагностика майнового стану підприємства. Вісник Донецького національного університету. Серія В: економіка і право. 2015. Вип.1. С. 35–37.
3. Павленко О. І. Вдосконалення механізму оцінки фінансового стану підприємства. *Бізнес-навігатор*. 2019. № 2(19). С. 72– 8.
4. Бержанір І. А., Гвоздей Н. І., Прокопчук О. Т. Діагностика фінансового стану аграрних підприємств. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. Умань, 2012. Вип. 79. Ч. 2 : Економіка. С. 16–21.

Inna Berzhanir, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Pavlo Tychuna Uman State Pedagogical University,
Uman

DIAGNOSIS OF FINANCIAL CONDITION IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Under modern conditions, there is no effective method of diagnosing the financial condition of the enterprise, which would give it an adequate assessment, due to lack of experience of domestic enterprises in the field

of financial analysis of the enterprise. Prospects for further research in the field of assessing the financial condition of the enterprise are to generalize and improve the analysis through the formation of an algorithm for calculating the integrated indicator of the financial condition of the enterprise.

Вікторія Вудвуд, к.е.н., доцент,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ.
м.Чернівці

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

В умовах нестабільності економіки підприємствам необхідно швидко і гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища та адаптувати власні організаційні та управлінські структури до цих змін. Тому розробка якісної та чіткої стратегії актуальна і необхідна для любого сучасного бізнесу. Адже ретельне стратегічне планування дає можливість підприємству завчасно передбачити певні зміни середовища і оперативно відреагувати на ці зміни. Стратегічне бізнес планування не тільки підготує підприємство до можливих негативних подій, а й дозволить сформувати пріоритетні напрямки діяльності сучасного бізнесу та основні показники його розвитку на майбутній період.

Динаміка розвитку промислового комплексу Чернівецької області впродовж останніх років мала дещо нестабільний характер, що зумовлено об'єктивними факторами та чинниками. Скорочення обсягів реалізації продукції підприємств промисловості [1] у 2019 – на 11,3% (з 15873,1 млн.грн. у 2018 р. до 14082,4 млн.грн. у 2019р.) спричинено ускладненням співробітництва та втратою традиційних ринків збуту, погіршенням торговельно-економічних зв'язків унаслідок складної економічної, суспільно-політичної ситуації в країні та бойових дій на сході, залежністю від кон'юнктури попиту на внутрішніх і зовнішніх ринках. Харчова промисловість є однією з найбільших галузей Чернівецької області та відіграє важливу роль у формуванні індексу промислового виробництва. У 2013 – 2020 роках прослідковувались негативні тенденції розвитку галузі, зокрема відбулось скорочення виробництва харчових продуктів у 2013 – на 15,4%, 2014 – на 0,1%, 2015 – на 7%, 2016 – на 7,9%, 2018 – на 2,5%, 2019 – на 4,9%, 2020 – на 9,2%. Лише у 2017 році відбулось незначне зростання обсягів виробництва у галузі – на 0,5%. Розвиток текстильного виробництва, виробництва одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів, та виробництва виробів з деревини характеризувався певною циклічністю, поєднуючи періоди зростання та уповільнення виробництва. Значна частка продукції цього виду виробництва експортується та є найбільш чутливою до змін кон'юнктури попиту на зовнішніх ринках. Обсяги виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції переважно зростали. Так, підприємствами галузі

збільшено обсяги виробництва у 2013-2014 та 2017-2019 роках (на 0,7% і 0,6% та 7,2% і 5,4% відповідно). Однак, для галузі характерним є достатньо високий рівень енергоспоживання. У добувній промисловості і розробленні кар'єрів обсяги видобування зростали у 2015 та 2017 роках (на 47,8% та 16,9% відповідно), натомість скорочувалось видобування у 2013 (на 12,7%), 2014 (на 10,1%), 2016 (на 17,7%) та 2018 роках (на 9,7%). Обсяги видобування коригуються відповідно до попиту на продукцію та в залежності від потреб будівельної індустрії. Окрім того, кожного року різними за термінами є початок сезону видобування та його закінчення. Отож, необхідно зазначити, що на визначення темпу росту промисловості суттєво впливає робота підприємств, що здійснюють діяльність у галузі виробництва і розподілення електроенергії та газу, питома вага якої у структурі валової доданої вартості становить майже третину загальнообласного виробництва. Всі ці негативні фактори необхідно своєчасно визначати та шукати заходи щодо їх елімінації, адже підприємства можуть опинитись в кризовій ситуації.

Таку думку поділяють Осовська Г.В. та Осовський О.А., які вважають, що підприємство може потрапити в кризу, якщо не передбачити обставин, які змінилися, і не відреагувати на них вчасно. Така криза може статися, якщо обставини зміняться надто швидко і підприємство зможе відреагувати не на останні, а на передостанні зміни. Судячи з результатів дослідження, саме ті підприємства, які давно існують в своїй галузі і займають в ній провідне становище, найшвидше реагують на зміну зовнішніх факторів. Одна із причин їхнього успіху — здатність весь час вносити корективи [5].

Головний орієнтир управління розвитком підприємництва - забезпечення його життєздатності. Надійність, стійкість, живучість, та вмотивованість до розвитку - основні складові життєздатності, які віддзеркалюють різні аспекти підприємництва [3].

Тому, зростання динамічності та невизначеності зовнішнього середовища обумовлює необхідність удосконалення інструментарію стратегічного управління підприємства. В таких умовах актуальним є забезпечення стратегічної стійкості підприємства, що дозволяє забезпечити йому стійкі конкурентні позиції.

Стратегічну стійкість визначають як здатність підприємства досягати місії та поставлених стратегічних цілей за постійного дестабілізуючого впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ, зберігаючи свою цілісність і гармонійний розвиток. Стійкість і цілісність системи зберігаються в довгостроковому періоді за достатньої гнучкості суб'єкта управління та збалансованості його стратегічного розвитку [2].

Стратегічне планування вносить суттєві корективи в методи управління, відкидаючи можливість керування діяльністю підприємства виходячи з екстраполяції минулих тенденцій. Виникає необхідність вносити стратегічні корективи в поставлені завдання згідно зі змінами на ринку, аж до можливості прогнозування виходу на ринок інших товарів. Ця управлінська концепція робить акцент на умови ринку, особливо на умови конкуренції та збуту як на критерій управління [6].

Для того, щоб правильно сформулювати стратегію, необхідно знати, які види стратегій існують взагалі і які з них можуть бути вибрані для конкретного підприємства за тих чи інших обставин. Це потребує детального розгляду та вивчення можливостей застосування різних видів стратегій підприємства.

В.П. Пузирьова вбачає, що на вибір ключових стратегій управління підприємством впливають чинники зовнішнього і внутрішнього середовища: цілі підприємства; масштаби підприємства; інвестиційна привабливість; стратегії конкурентів; існуючий потенціал підприємства; особливості галузі; витрати на виробництво та збут; можливості підприємства. Стратегічне управління нерозривно пов'язане зі зміною обставин і умов, що зумовлює застосування ситуаційного підходу [7].

На думку О.С. Колесова та А.В. Вацьківської, в сучасних умовах господарювання можна виділити такі підходи до вироблення стратегій: 1. Контроль над затратами. Стратегії такого типу базуються на зниженні власних витрат в порівнянні із затратами конкурентів шляхом обов'язкового контролю над затратами, або шляхом регулювання розміру підприємства і обсягу продукції, завдяки чому досягається вища ефективність виробництва. 2. Стратегія диференціації, її суть полягає в концентрації організацією своїх зусиль на декількох пріоритетних напрямках, де вона намагається мати більше переваг над іншими. Ці напрями можуть бути різними, тому варіантів стратегії на практиці існує дуже багато. 3. Стратегія фокусування. В цьому випадку підприємство цілеспрямовано орієнтується на якусь групу споживачів, або на обмежену частину асортименту продукції, або на специфічний географічний ринок. У такому випадку часто говорять про нішу на ринку[4].

Отже, важливою умовою розвитку підприємств, як Чернівецької області, так і держави в цілому, є усунення перешкод підприємницькій діяльності, сприяння зростання його масштабів та вдалий вибір результативної стратегії. Реалізація якої забезпечить ефективне функціонування підприємства в умовах нестабільності економіки, готовність своєчасно змінюватись відповідно до умов зовнішнього середовища, дасть можливість завчасно усувати або мінімізувати підприємницькі ризики, удосконалювати власну структуру менеджменту та методів управління.

Список використаних джерел:

1. Головне управління статистики у Чернівецькій області. URL: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 5.04.2021).
2. Довгань Л.Є., Мохонько Г. А. Стратегічна стійкість у системі стратегічного управління підприємством. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. №11. С.118-124.
3. Кашуба Я. М. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємництва. *Економіка та держава*. 2011. №9. С.16-21.
4. Колесов О.С., Вацьківська А.В. Сучасні підходи до стратегічного управління розвитком підприємства в умовах господарювання. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки*. 2012. №2 (64). С.43-49.
5. Осовська Г. В., Осовський О. А. Менеджмент організації: навч. посіб. Київ: Кондор, 2015. 366 с.
6. Писаревський І.М., О.М.Тищенко, М.М. Покоłodна, Н.Б. Петрова Стратегічний менеджмент: підручник/ ред. М.З. Аляб'єв. Харків: ХНАМГ, 2009. 287 с.
7. Пузирьова В.П. Матриця ключових стратегій в управлінні фінансовим потенціалом промислових підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. №6. С. 152.

Victoria Vudvud, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU.
Chernivtsi

FEATURES OF THE DEVELOPMENT STRATEGY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF THE CHERNIVTSI REGION UNDER THE TERMS OF UNSTABLE ECONOMY OF THE COUNTRY

Under the terms of economic instability, modern enterprises need to respond to changes in the environment in a timely manner, because adverse conditions can lead to a crisis situation. One way to adapt to the variability of the economy is strategic planning. The development of the company's development strategy will not only prepare it for possible negative events, but will also allow to form the priority areas of modern business and the main indicators of the company's development for the future.

Любов Гут, к.е.н., доцент
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Зменшення попиту на товарному ринку призводить до зниження обсягів товарообороту, що відповідно змушує підприємства торгівлі шукати шляхи зниження поточних витрат, у тому числі і за рахунок скорочення персоналу. На сьогоднішній день ситуація на ринку праці різко змінилася на користь працедавця, однак вони обмежені вимогами найсуворішої економії бюджету, пов'язаних з витратами на оплату праці шляхом скорочення штату працівників, заморожування набору нових працівників, мінімізації коштів на навчання.

У нашій країні типовою помилкою управлінської команди в кризових умовах є недооцінка необхідності:

- 1) вибудовування системи управління персоналом;
- 2) формулювання корпоративних принципів роботи з людьми;
- 3) формалізації бізнес-процесів;
- 4) грамотної роботи з кадровою документацією.

Помилки і недоліки, що накопичувалися у відносно благополучні періоди, в кризовій ситуації можуть привести до банкрутства підприємства торгівлі.

Керівники підприємств розуміють, що для виживання підприємства потрібен новий тип управління і нові фахівці, здібні поєднувати в собі навички розробників, продавців і технологів. Колектив в цей час потребує іншого стилю стосунків - орієнтованих на лідера.

Основна мета антикризового управління - відновлення керованості суб'єктом господарювання з можливістю оперативно приймати і реалізовувати управлінські рішення, ефективно вирішувати нагальні

проблеми. Щоб утриматися, а тим більше продовжити розвиток у кризовій ситуації, підприємству торгівлі рекомендується мобілізувати усі наявні ресурси, в першу чергу - трудові.

Першим кроком в подоланні кризи повинне стати визнання проблем: в ситуації, що змінилася, розвиток бізнесу загальмувався, тому легких успіхів і надприбутків в найближчому майбутньому не очікується. Визнавши вплив пов'язаних з кризою труднощів, необхідно переосмислити свої цілі і завдання щодо реалізації таких заходів: освоєння нових управлінських технологій, які допоможуть зробити бізнес-процеси прозорішими і менш витратними; якісного оновлення складу трудового колективу за рахунок нових високопрофесійних працівників; поліпшення систем оцінки і мотивації персоналу.

Зміст антикризової стратегії управління персоналом залежить від розміру суб'єкта господарювання (мале, середнє або велике підприємство), виду діяльності і своєчасності реалізації плану і включає наступні напрями:

- аналіз трудового потенціалу;
- детальний аналіз потреби в персоналі (на основі поточних показників роботи підприємства в цілому) і планування чисельності;
- оптимізація бізнес-процесів;
- управління рухом персоналу;
- реалізація професійних і творчих здібностей працівників;
- об'єктивна оцінка результатів діяльності підприємства торгівлі;
- перегляд системи оплати праці і системи мотивації.

Для подолання кризи в управлінні персоналом діяльність менеджерів з персоналу повинна включати [2, с. 35]:

- скорочення штату;
- відмова від набору нових співробітників; скорочення витрат на компенсаційний пакет (зменшення або відмова від оплати офісного мобільного телефону, скорочення витрат на відрядження, відмова від оплати офісних обідів, корпоративного транспорту, представницьких витрат і т.д.);
- скорочення робочого часу і, відповідно, заробітної плати співробітників (зменшення робочого дня, робочого тижня, відпустки).

З метою адаптації до кризових умов менеджери з персоналу повинні переглянути і узгодити з новими цілями і завданнями підприємства усі напрями роботи з персоналом: підбір, наймання і адаптація; методики оцінки і атестації; штатний розклад, кадрове діловодство; навчання і розвиток персоналу; робота з кадровим резервом; системи внутрішніх комунікацій; просування персоналу; системи матеріальної і нематеріальної мотивації; максимальне використання каналів зовнішньої комунікації; підтримка корпоративної культури.

На основі прийнятої керівництвом антикризової стратегії управління персоналом переглядаються локальні програми підприємства. Політика роботи з персоналом - це система принципів і норм відносно певних аспектів діяльності (винагорода, комунікація, службове просування і т. п.), що дозволяють направити дії працівників на реалізацію корпоративної стратегії. Політика роботи з персоналом ефективна тоді,

коли всі працівники добре знають закладені в них базові принципи і норми, які закріплені в корпоративних регламентах.

Для підприємства торгівлі, що потрапило в кризову ситуацію, важливо зважено і раціонально підходити до вибору кандидатур на звільнення, обговоренню зменшення розмірів і порядку виплати доплат і надбавок, скороченню додаткових соціальних пільг. Проте не можна забувати, що вивести з кризи підприємство в скрутний час можуть тільки висококваліфіковані фахівці, однак, якщо вони будуть думати не про виконання службових обов'язків, а про пошук нового місця роботи, то відбудеться зниження мотивації. У такому разі причиною банкрутства підприємства стануть не економічні труднощі, а управлінська помилка.

В умовах пандемії, пов'язаної з Covid-19, більшість підприємств торгівлі переглядають штатну чисельність; виявляють працівників, в яких за нинішніх умов немає особливої необхідності, а також намагаються перерозподілити функціональні обов'язки серед працівників, що залишилися, з метою максимально ефективно їх використання (перехід на віддалену роботу, зміна функціоналу у зв'язку з збільшенням операцій з безконтактною доставкою, відкриттям інтернет-магазину і т. д.). Якщо іншого виходу окрім масового скорочення персоналу немає, важливо провести звільнення з мінімальними втратами як для співробітників (для тих, що звільняються, так і для тих, що залишаються, щоб зберегти їх лояльність), так і для іміджу підприємства як роботодавця у подальшому. У цей період особливо важливо зміцнити взаєморозуміння і взаємодію між окремими структурними і функціональними підрозділами (фінанси, управління персоналом, технічна служба, маркетинг, збут) з використанням усіх можливостей: проведення особистих зустрічей керівництва з колективом, електронні розсилки, корпоративний сайт, звернення топ-менеджерів. Колектив повинен володіти інформацією про суть антикризової програми управління персоналом, про зміни системи винагород, про заходи, які планує зробити керівництво в найближчому майбутньому і що саме потрібно від кожного працівника на робочому місці. Своєчасна інформація не лише підвищує довіру працівників до дій керівництва, але і полегшує проведення непопулярних рішень керівництвом. Організація ефективної комунікації з топ-менеджерами і надання працівникам повної інформації про проблеми на підприємстві, може зробити процес звільнення менш чутливим і болісним.

Невизначеність і страх через загрозу звільнення - надзвичайно сильні чинники стресу для людей. Відсутність правдивої інформації призводить до поширення панічних чуток, катастрофічного падіння мотивації і результативності роботи підприємства в цілому. Щоб вийти з кризи, потрібні нестандартні, новаторські рішення, підвищення якості обслуговування і посилення уваги до клієнтів. Але стрес погіршує самопочуття людей, знижує їх працездатність і блокує творчі здібності. Проблема не лише в тому, що працівник не хоче рятувати підприємство - під впливом стресу він фізично не може цього зробити.

Будь-якому керівникові важко звільняти своїх працівників. Але якщо це необхідно зробити, то приймати рішення необхідно, виходячи, в першу чергу, з інтересів підприємства в цілому, а не окремого

підрозділу. Основою для ухвалення зважених рішень можуть бути тільки дані об'єктивної оцінки результатів діяльності працівників за попередні періоди. Такий підхід дозволить зберегти кращих фахівців. Керівництво зобов'язане обговорити ці проблеми і запропонувати алгоритми звільнення, що ґрунтуються на об'єктивній оцінці діяльності працівників і ретельному аналізі усіх можливих ризиків для підприємства. Криза не лише руйнує, але і створює нові можливості.

В процесі організаційних змін працівники чинять опір змінам, особливо тим, що йдуть від керівництва. Управляти змінами - означає управляти персоналом, при цьому змінити свідомість працівників і направити їх енергію на роботу по-новому набагато складніше, ніж змінити бізнес-процеси, удосконалити технології та замінити устаткування.

В умовах спаду економічної активності керівник підприємства торгівлі повинен зберегти команду висококваліфікованих професіоналів. Для цього необхідно переглянути опис основних і допоміжних бізнес-процесів, детально переробити профілі посад і грамотно реструктуризувати обов'язки працівників, що залишилися. Щоб це зробити, треба описати цілі і завдання діяльності на конкретних робочих місцях, а також їх функціональні обов'язки.

На нашу думку, доцільним є запровадження на підприємствах торгівлі системи управління якістю у відповідності з міжнародним стандартом ISO 2001:2015 [1], положення якого спрямовані на те, щоб кожний працівник чітко знав своє місце у виконанні бізнес-процесу, розумів повноваження, взаємозв'язки з іншими структурними підрозділами, щоб з високим рівнем якості виконував необхідний обсяг робіт, і підвищував ефективність підрозділу і підприємства торгівлі в цілому.

Щоб запобігти кризі персоналу на підприємстві торгівлі в цілому та в окремих його структурних підрозділах, бажано здійснювати такі заходи: оцінювати кадровий потенціал підприємства під час проведення атестації кадрів з використанням методу Hay Group;

періодично проводити «кадровий аудит», спрямований на діагностику відповідності персоналу підприємства торгівлі його цілям і цінностям;

розробляти моделі компетенцій в діяльності підприємств торгівлі; розробляти та реалізувати в залежності від глибини кризи зберігаючу або наступальну антикризову стратегію;

визначити концепцію антикризової програми, послідовність етапів діяльності керівництва підприємства з метою мобілізації кадрового потенціалу та реалізації запланованих заходів подолання кризових явищ;

аналізувати критичні ролі та ключові посади з метою формування команди тимчасових заступників на випадок форс-мажорних обставин за умови недоступності працівника через карантин чи хворобу.

Отже, основним ресурсом підприємства торгівлі є трудові ресурси, тому саме управління персоналом визначає конкурентоспроможність господарської діяльності підприємства торгівлі, а збереження

висококваліфікованих працівників та кращих управлінських команд є запорукою його подальшого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Системи управління якістю. Вимоги: ДСТУ ISO 9001:2015. Київ. : Національні стандарти України, 2015..32 с.
2. Морнель П. Технологии эффективности найма. Новая система оценки и отбора персонала. Москва: Национальный космический банк; Добрая книга, 2005. 264 с
3. Гавриш О.А. Технологии управления персоналом : монографія. Київ: НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського». 2017. 582 с.

Lyubov Gut, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU
Chernivtsi

FORMATION OF ANTI-CRISIS MECHANISM OF PERSONNEL MANAGEMENT OF TRADE ENTERPRISE

The issues of formation of anti-crisis strategy of personnel management are considered, the directions of overcoming the crisis in personnel management of trade enterprises are determined, introduction of internal quality assurance system in trade enterprises in accordance with international standard ISO 2001: 2015 is offered, which will specify powers and responsibilities for business processes. implementation of trade activities, specified anti-crisis measures in personnel management

Khrystyna Danylkiv, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,

Nataliia Hembarska, Candidate of Economic Sciences,
Lviv Polytechnic National University,
Lviv

Mariana Bohach, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Lviv National Agrarian University,
Lviv

SOLVENCY AND LIQUIDITY MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

In today's globalization, all enterprises in the course of their activities face certain problems of uncertainty in choosing the most effective directions of their development against the background of high dynamics of economic processes. In addition, one of the main tasks for the company is to constantly overcome various crises in the financial market. That is why much attention is paid to the extent to which the company is able to meet its obligations in a timely manner and in full, ie solvency and liquidity. These indicators help to determine the effectiveness of enterprise management and its stability in the financial market. In other words, assessing the solvency and liquidity of the enterprise helps to reduce

internal costs, maintain flexibility in management decisions, as well as increase sales growth and, consequently, improve its market position.

Solvency and liquidity management is the main stage in the development of economic management. With a competent approach to solvency and liquidity management, the company will receive more profit [1]. That is why it is important to improve approaches to the analysis of solvency and liquidity of the enterprise in order to accurately forecast the financial development of the enterprise and assess the risks that may reduce the solvency and liquidity of the enterprise. We should not forget about the role of financial and economic factors that determine the degree of security of funds, raw materials, materials, as well as to determine the need to raise loans [2].

During the analysis of indicators characterizing liquidity and solvency, it was found that all indicators correspond to normal values. Moreover, there is a positive trend in almost all values.

We evaluated, analyzed and proposed measures that will be able to increase liquidity and solvency, business activity, as well as increase profitability and optimize costs for LLC «Halych-med» (Table 1). Interpretation of financial results of liquidity and solvency of LLC «Halych-med» is shown in Figure 1.

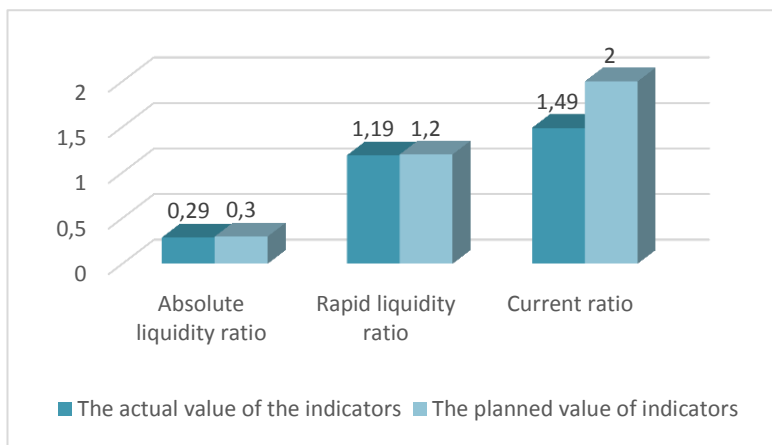


Figure 1. Financial results of liquidity and solvency of LLC «Halych-Med» for 2019 and the plan for 2020

Table 1.

Economic results of design decisions

	Economic growth indicators	The actual value of indicators, thousand UAH	Change of indicators as a result of implementation of design decisions (+ increase, - decrease) thousand UAH	The planned value of indicators, thousand UAH	Increase / decrease, %	The essence of the event
	Absolute liquidity ratio	0,29	Increment	0,3	+0,01	<p>- LLC «Halych-med» should use a certain part of its own funds, as an example, to purchase bonds of other business entities. In this case, the company will receive additional income (usually - interest) and in this case - will remain liquid. The amount of such investment will be $421 - (1433.3 * 0.2) = 134.34$ thousand UAH. Accordingly, $(421 - 134.34) = 286.7$ thousand UAH. – is the amount of cash and cash equivalents where the absolute liquidity of «Halych-Med» LLC will be within the normative values with the same value of the amount of current liabilities;</p> <p>- increasing the efficiency of Halych-Med LLC for the sale of its own medical and orthopedic products. Accordingly, it is necessary to pay more attention to increasing the speed of working capital and reducing all types of stocks;</p> <p>- implementation of a more effective pricing policy in relation to a certain category of consumers of medical and orthopedic products;</p> <p>- to invest part of the funds in production and marketing activities, in financial investments [3];</p> <p>- optimization of the structure of own financial resources and, accordingly, reducing the cost of their involvement;</p> <p>- increasing competitiveness;</p>

						<p>- conducting effective advertising for the sale of new types of medical and orthopedic products; - as a result of inflationary processes at the enterprise to change the price policy and tariffs for medical and orthopedic products.</p>
--	--	--	--	--	--	--

Based on the calculations, we have proposed a set of measures to increase the liquidity and solvency of LLC «Halych-med», namely: to increase the efficiency of its own activities for the sale of medical and orthopedic products; to implement a more effective pricing policy in relation to a certain category of consumers of medical and orthopedic products; to invest part of the funds in production and marketing activities, in financial investments; to optimize the structure of own financial resources and reduce the cost of their involvement; increase competitiveness; to conduct effective advertising for the sale of new types of medical and orthopedic products; change the pricing policy and tariffs for medical and orthopedic products.

References

1. Biliavska A. V., Mizunska I. R., Kovalchuk N. O. Analytical aspects of managing the level of liquidity and solvency of retail enterprises. *Business inform.* – 2019. – №1. – P. 255-261.
2. Liuta O. V. Theoretical principles of liquidity management and solvency of enterprises / O. V. Lyuta, N. G. Pigul, K. D. Glyadko // *Visnyk of Sumy State University. Economics series.* – 2019. – №4. – P. 14-23.
3. Rachynskiy O. V. Methodical support for assessing the level of liquidity of the enterprise. *Scientific view: economics and management.* – 2019. – № 4 (66). – P. 68-73.

Khrystyna Danylkiv, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,

Nataliia Hembarska, Candidate of Economic Sciences,
Lviv Polytechnic National University,
Lviv

Mariana Bohach, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Lviv National Agrarian University,
Lviv

SOLVENCY AND LIQUIDITY MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

The level and dynamics of relative indicators of liquidity and solvency of LLC «Halych-med» are analyzed. A mechanism to support the liquidity and solvency of LLC «Halych-med» has been developed. The economic results of design decisions are estimated.

Ірина Демко, к.е.н., доцент,
Ірина Вагнер, к.е.н., доцент,
Університет банківської справи,
м. Львів

ВПЛИВ РЕЦЕСІЇ 2021 НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

Станом на сьогодні, увесь світ знаходиться на порозі нової світової економічної кризи. Держава Україна, як і інші світові країни, має національні особливості в ході економічних процесів. Наша держава знаходиться в найменш вигідному становищі. В ситуації рецесії найбільш вразливими є економіки країн, що розвиваються з невеликим запасом міцності, до яких, на жаль, відноситься і Україна.

Рецесія — в економічній літературі, зокрема в макроекономіці, — термін, що позначає спад виробництва, характеризується нульовим ростом валового національного продукту (ВНП) чи його падінням упродовж більш ніж пів року.

Рецесія має багато атрибутів які можуть проявлятися одночасно і включають зниження метрик економічної активності, таких як споживання, інвестиції, витрати держави та загальний експорт. Ці метрики відображають чинники такі як рівень зайнятості і кваліфікації працівників, темпи накопичення заощаджень домогосподарствами, інвестиційні рішення корпорацій, відсоткові ставки, демографічну ситуацію та політики уряду [1].

Всередині країни рецесія проявляється наступним чином — це ріст інфляції, підвищення цін на всі види товарів/послуг, зниження обсягу виробництва, скорочення кількості робочих місць, зростання безробіття; зниження кількості виданих кредитів, зростання обсягів грошових переказів в інші країни, знецінення біржових індексів, підвищення суми заборгованості держави.

Остання Велика рецесія відбулась у 2008 – 2009 років. Її передувала епоха розквіту неоліберальної доктрини. Її початок був пов'язаний з ідеями рейганоміки та тетчеризму, найбільш відомими гаслами яких була відома трійка – «приватизація, дерегуляція та лібералізація». Не визнати її дієвості у той час просто неможливо. Адже вона виступила складовою не лише економічного успіху, що дозволив подолати стагфляцію 1970-х років, а й триумфу ринкових економік, кінця ери «холодної війни», нищівної поразки в ній колишнього СРСР, його союзників та їх явної неспроможності впоратися із системними проблемами власної господарської моделі.

27 березня 2020 році голова Міжнародний валютний фонд (далі МВФ) Кристаліна Георгієва (Kristalina Ivanova Georgieva-Kinova) у своєму зверненні вказала на те що МВФ переоцінив перспективи зростання на 2020 та 2021 роки. На її погляд є очевидним те що світ увійшов у нову рецесію — гіршу ніж у 2009 році. Головною планетарною проблемою сьогодення — є вірус «Covid-19». Криза розвіює надію на економічне зростання у 2021 році, натомість, прогнозують, що показники світового виробництва будуть найнижчими

з часів фінансової кризи 2008 — 2009 років. МВФ вважає, що рівень економічного зростання буде нижчим за 2,9%, які вдалося досягти у 2019 році та опуститься до 0,7%. Востаннє такі показники фіксували в 2009 році [2].

На основі різноманітних індексів і показників можна зробити висновок про невтішні тенденції глобальної кризи, спричиненої, пандемією «COVID-19». Водночас, слід звернути увагу на існування національних відмінностей світової кризи.

Як стверджують ряд експертів існує декілька основних загроз для нашої, української економіки:

небезпека паніки, панічні настрої серед частини українських громадян, бізнесу та інвесторів — це головні ризики, спричинені, частково, відсутністю успішної урядової команди, частково, уповільненою комунікацією між владою та українським суспільством;

падіння доходів промислового сектору — впродовж останніх місяців 2020 року в Україні спостерігається уповільнення промислового виробництва. Спричинене, як здешевленням готової продукції у порівнянні з 2019 роком;

світові тенденції сьогодення свідчать про глобальне зменшення попиту на ринках сировини. А українська економіка насамперед опирається на сировину яку вона експортує.

зона ризику, у зв'язку із залежністю української економіки від зовнішніх запозичень. А 2021 рік — це час максимальних виплат Україні кредиторам державного боргу;

загроза дефолту, при умові припинення співпраці з МВФ, що надає Українській державі позики під найнижчі відсотки, за умови проведення необхідних реформ, кредитує безпосередньо держбюджет, підтримує резерви, тощо.

Як приклад розглянемо особливості процесу постачання в умовах кризи.

Усі підприємства у ході здійснення своєї діяльності взаємодіє з іншими особами (контрагентами) — постачальниками та підрядниками, покупцями і замовниками. Така взаємодія полягає насамперед у необхідності придбання в інших суб'єктів господарювання товарів (робіт, послуг), а також реалізації власної продукції (товарів, робіт, послуг) покупцям.

У зв'язку з поширенням пандемії, що була спричинена COVID-19, відбулося внесення змін у привичний процес постачання, можливі випадки виникнення форс-мажорної ситуації.

Форс-мажорними обставинами (обставинами непереборної сили) є надзвичайні та невідворотні обставини, що об'єктивно унеможливають виконання зобов'язань, передбачених умовами договору (контракту, угоди тощо), обов'язків згідно із законодавчими та іншими нормативними актами, а саме: загроза війни, збройний конфлікт або серйозна погроза такого конфлікту, загальна військова мобілізація, військові дії, акти тероризму, революція, масові заворушення, введення комендантської години, карантину, встановленого Кабінетом Міністрів

України, експропріація, примусове вилучення, захоплення підприємств, реквізиція, громадська демонстрація, пожежа, вибух, тривалі перерви в роботі транспорту, регламентовані умовами відповідних рішень та актами державних органів влади, заборона (обмеження) експорту/імпорту тощо, а також викликані винятковими погодними умовами і стихійним лихом, інші стихійні лиха тощо.

Ці зміни стосуються виникнення надзвичайних ситуацій, а саме:

- закриття кордонів;
- заборона здійснення експорту та імпорту;
- закриття митниці.

При виникненні вищезазначених пунктів, постачальник повинен здійснити письмове повідомлення покупця про затримку поставки або ініціювати зміни до договору в частині, що стосується строків чи вартості товару. Якщо постачальник не в змозі врегулювати питання шляхом переговорів, він може звернутися до Торгово-промислової палати України для отримання сертифікату про засвідчення форс-мажорних обставин.

Також при виникненні форс-мажорної ситуації постачальник може ініціювати зміни до договору в частині строків або вартості самого товару. Зміни до порядку розрахунків в тому ж числі і відкладання їх строку рекомендується врегульовувати шляхом внесення змін до договору (додатковий договір, угода тощо). За ухваленням сторін такі ситуації можна врегулювати і без засвідчення форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) ТПП України або уповноваженою нею регіональною ТПП.

Алгоритм відстрочення або припинення зобов'язань за договором під час карантину:

Проаналізувати договір який було укладено, наявність домовленостей з питань форс-мажорних ситуацій (перелік ситуацій, строки, порядок повідомлення, наслідки тощо).

Вчасно та належним чином повідомити іншу сторону про виникнення обставин форс-мажору. (Обов'язково потрібно направляти такі повідомлення письмово і зберігати докази направлення - на випадок судового оскарження)

Спробувати владнати відносини з контрагентом шляхом внесення змін до договору щодо зміни терміну строків виконання зобов'язань.

Якщо питання неможливо врегулювати в переговорному порядку з контрагентом, потрібно звернутися до ТПП України для отримання відповідного сертифікату про засвідчення форс-мажорних обставин.

Підготувати необхідні докази впливу заборон на неможливість виконання конкретного обов'язку.

Звернутись із заявою до ТПП України для отримання сертифікату про форс-мажорні обставини (обставини непереборної сили) [4].

Що стосується розрахунків з постачальниками за поставки, то виникнення форс-мажорних обставин ускладнює процес розрахунків та постачання, але не звільняє учасників від виконання їх зобов'язань. Тому, оголошення карантину та законодавче внесення його до переліку

форс-мажорних обставин автоматично не звільняє від виконання грошових зобов'язань. Особа має обґрунтувати як саме обставини форс-мажору унеможливають виконання відповідних зобов'язань [5]. Для цього здійснюється пролонгація зобов'язань, яка має бути обґрунтована і документально підтверджена.

З огляду на можливі сценарії розвитку подій держава Україна має тільки два шляхи виходу з кризи. Перший — це дерегуляція, що передбачає усунення перешкод для розвитку бізнесу, ліквідацію неефективних процедур регулювання, застарілих норм законодавства, скасування зайвого ліцензування, полегшення адміністрування бізнес-процедур. А кризовий період найдоречніший час збільшення економічних свобод, що може виявитися головним кроком для зміцнення національної економіки в умовах загроз і ризиків. Другий — використати власний «запас економічної міцності», опертий на стабільну фінансову та банківську системи, відсутність тиску корпоративних боргів, тощо [6].

Список використаних джерел

1. Фінансова абетка <https://suspilne.media/21540-recesia-finansova-abetka/>
2. Opening Remarks at a Press Briefing by Kristalina Georgieva following a Conference Call of the International Monetary and Financial Committee (IMFC) <https://www.imf.org/en/News/Articles/2020/03/27/sp032720-opening-remarks-at-press-briefing-following-imfc-conference-call>
3. Голова МВФ: криза через коронавірус розбиває надії на міцне економічне зростання у 2020 році <https://www.radiosvoboda.org/a/news-koronavirus-mvf/30469776.html>
4. Особливості виконання договірних зобов'язань в умовах карантину [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://wiki.legalaid.gov.ua/index.php/>
5. Карантин як форс-мажор [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://legal100.org.ua/karantin-yak-fors-mazhor/>.
6. Дерегуляція та розвиток підприємництва <http://reformsguide.org.ua/ua/analytics/deregulation-and-entrepreneurship-development/>

Iryna Demko, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Iryna Vagner, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
University of Banking,
Lviv

THE IMPACT OF THE 2021 RESSION ON THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

The study identifies the main threats to the Ukrainian economy. There are two ways out of them. The first is deregulation, which involves removing obstacles to business development, eliminating ineffective regulatory procedures, outdated legislation, eliminating unnecessary licensing, and facilitating the administration of business procedures. The second is to use one's own "margin of economic strength", based on a stable financial and banking system, the absence of corporate debt pressure, and so on. Peculiarities of the supply process in the conditions of crisis are considered.

Елла Добровольська, к.е.н., доцент,
Подільський державний аграрно-технічний університет,
м. Кам'янець-Подільський

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Умови гіперконкуренції та турбулентність зовнішнього середовища спонукають сучасні підприємства здійснювати пошук шляхів щодо зміцнення своїх конкурентних позицій, ефективного використання ресурсної бази, розширення видів діяльності. В цих умовах ресурси як джерело ефективного та результативного функціонування підприємства є основою формування стратегічного потенціалу на якій будуються здатності та можливості розвитку підприємства, забезпечується збільшення його ринкової вартості та соціальної цінності, можливість реалізовувати на ринку певну стратегію.

Для ефективного функціонування підприємства в ринкових умовах необхідне забезпечення його стратегічної конкурентоспроможності. Аналіз ринкових тенденцій та їх вплив на рівень розвитку підприємств підтверджує наявність кризових явищ в соціально-економічній сфері. Високий динамізм, складність і ризикованість здійснення бізнес-процесів, зростаючий рівень конкуренції на традиційних ринках вимагають від вітчизняних підприємств безперервного зростання і прогресивного розвитку, активізації існуючого потенціалу, вибору оптимальних стратегічних альтернатив розвитку, що відповідають поточним соціально-економічним умовам [2, с. 68].

Одним з ключових завдань забезпечення стабільної економічної діяльності підприємств є не тільки максимально можлива реалізація існуючого потенціалу, але й їх комплементарний розвиток. Це можливо здійснити на основі переходу до стратегії розвитку та зростання, яка, в свою чергу, повинна бути орієнтована як на зниження можливих управлінських та економічних ризиків, так і на структурні зрушення в виробництві. У прикладному аспекті важливим є досягнення високих економічних показників за рахунок впровадження ресурсозберігаючих та інноваційних технологій, організації стабільного виробництва конкурентоспроможної продукції, підвищення рентабельності виробництва та його соціально-економічної ефективності.

Універсальним інструментом, здатним забезпечити якісний, перманентний в часі й іманентний у ринковому середовищі процес адаптації підприємств до сучасної дійсності та їх функціонування в умовах інтеграційних процесів, є механізм формування стратегії розвитку підприємства, особливістю якого має бути швидка адаптація до існуючих ринкових тенденцій.

Механізм формування стратегії розвитку підприємства, поєднуючи в собі об'єкти, суб'єкти, принципи, функції, методи й інструменти, систему забезпечення, визначає послідовність реалізації найбільш важливих дій з метою розробки підґрунтя для прийняття управлінських рішень на оперативному, тактичному, стратегічному рівнях щодо напрямів розвитку підприємства та налагодження максимально ефективної їх реалізації [1, с. 347].

В якості суб'єктів формування стратегії розвитку підприємства у його внутрішньому середовищі виступають власники, акціонери, менеджери всіх рівнів, тобто особи, які зацікавлені в стабільному розвитку та забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Вони здатні впливати на виробничо-господарську діяльність підприємства, беручи участь в його управлінні.

До об'єктів механізму формування стратегії розвитку відносяться: капітал, активи, витрати, дивіденди, фінансові потоки, дебіторська і кредиторська і заборгованість, поточні результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

Найважливішою складовою механізму формування стратегії розвитку підприємства є базові принципи, які повинні мати властивості ефективності, гнучкості, комплексності, ієрархічності, плановірності, транспарентності, визначеності. Окрім цього, вони мають враховувати конкретні особливості, що відображають галузеву сферу діяльності підприємств та їх базову систему ринкового позиціонування.

Важливу роль при формуванні стратегії розвитку підприємства має правильний вибір та подальше використання інструментів і методів розробки стратегії підприємства. Альтернативними способами аналізу і вибору напрямків діяльності є математичні методи та методи прогнозування. Зазначимо, що найбільш широке застосування в даний час при виборі стратегії розвитку підприємства отримали такі математичні методи, як математичне програмування та імітаційне моделювання [3, с. 263].

Формування об'єктивної та повноцінно змістовної частини сучасної стратегії розвитку підприємства невід'ємно пов'язане з функціями стратегічного прогнозування та аналізу, стратегічного планування, стратегічної організації та мотивації і стратегічного контролю й обліку.

Стратегічне прогнозування та аналіз необхідний, в першу чергу, для детального дослідження факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Реалізація даної функції передбачає: виявлення основних економічних тенденцій та галузевих характеристик функціонування підприємства; дослідження конкурентного середовища (виявлення ступеню впливу покупців, постачальників, конкурентів тощо); обґрунтування ключових чинників успіху підприємства (виявлення сприятливих особливих характеристик зовнішнього або внутрішнього середовища); прогнозування майбутніх тенденцій щодо привабливості галузі та її перспектив.

Процес стратегічного планування є певного роду локальним механізмом, за допомогою якого визначаються та проходять моніторинг і відбір управлінські рішення стосовно виробничо-господарської діяльності підприємства.

Система забезпечення ґрунтується на взаємодії нормативно-правового, фінансового, ресурсного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення. Враховуючи відсутність у практичній діяльності чітких рекомендацій та конкретних директив щодо організаційного забезпечення процесу формування та реалізації стратегії розвитку, необхідно виділити дві важливі умови результативної реалізації стратегії: 1) інтеграційні процеси між різними

адміністративними системами та елементами підприємства; 2) моніторинг стратегічної ситуації (аналіз існуючих стратегічних розривів). Варто акцентувати увагу, що успішна реалізація стратегії можлива за рахунок: наявності вироблених внутрішньоорганізаційних комунікацій; участі всього управлінського персоналу в процесі реалізації; повноцінного інформаційного забезпечення; застосування системи менеджменту як чинника організаційної культури, здатної стимулювати впровадження стратегічних ініціатив.

Зазначимо, що процес формування стратегії розвитку підприємства включає в себе послідовну реалізацію важливих етапів: аналіз зовнішнього середовища (дослідження ринкових тенденцій та визначення їх впливу); обґрунтування стратегічних цілей та формулювання місії підприємства; аналіз ресурсних можливостей забезпечення розвитку підприємства; внутрішня інтегральна оцінка рівня розвитку промислового підприємства; прогнозування ринкових тенденцій; визначення перспективних та пріоритетних напрямів розвитку підприємства з урахуванням ринкових тенденцій; вибір стратегії розвитку підприємства; реалізація стратегії розвитку підприємства та її коригування.

Варто акцентувати увагу, що стратегія розвитку підприємства потребує значних капіталовкладень, що підтверджується важливою умовою належного фінансування стосовно прикладного характеру реалізації стратегії розвитку підприємства. Тому головною проблемою, яка встає перед керівництвом підприємств, є невідповідність між поточним станом функціонування та бажаними орієнтирами, запланованими у цілях та місії.

Отже, цей фрагментарний інтервал між наявними можливостями зростання підприємства, зумовленими ринковими тенденціями, і бажаним його розвитком в довгостроковій перспективі, можна обґрунтувати шляхом визначення фінансових можливостей забезпечення розвитку. Це, у свою чергу, дозволить комплексно підійти до обґрунтованого вибору стратегії розвитку підприємства та відповідно зміцнити його конкурентоспроможний потенціал та поліпшити позиції на ринку.

Важливим етапом процесу розробки стратегії розвитку підприємства є прогнозування сучасних ринкових тенденцій, який є обов'язковим елементом в контексті встановлення перспективних та пріоритетних напрямів розвитку підприємства.

Сучасні трансформації в сфері діяльності суб'єктів ринку нерозривно пов'язані зі змінами зовнішнього середовища. Вітчизняні підприємства відчують на собі зростаючий вплив зовнішніх чинників, динаміка яких має здебільшого непередбачуваний характер. У свою чергу, недооцінка фактору невизначеності може призвести до вибору стратегії, яка не дозволяє підприємству не тільки захиститися від загроз зі сторони конкурентів, але й використати свої унікальні можливості. Тому в умовах підвищення динамізму ринку товарів і послуг виникає об'єктивна необхідність не тільки прогнозування існуючих ринкових тенденцій, але й виявлення їх впливу на розвиток підприємств [4, с. 101].

Отже, процес формування стратегії розвитку підприємства на основі ринкових тенденцій є безперервним, цілеспрямованим, керованим та гнучким. Врахування ринкових тенденцій розвитку дозволяє визначити комплекс необхідних передумов реформування підприємств, отримати доступ до управлінських, інвестиційних, техніко-технологічних та інноваційних ресурсів, забезпечити нарощення конкурентних позицій на національному та міжнародному ринках.

Список використаних джерел:

1. Гудзь О.І. Стратегія розвитку підприємства: сутність та класифікація. Економіка і суспільство, 2018. № 8. С. 346-352.
2. Головчук Ю.О., Пчелянська Г.О. Особливості формування стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі парадигми інноваційного розвитку. Економіка та держава, 2020. № 3. С. 66-70.
3. Добровольська Е.В. До питання стратегії розвитку бурякоцукрової галузі. Збірник наукових праць ПДАТУ. № 15, 2007. С. 261-264
4. Єпіфанова І. Ю. Дзюбо М. Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах. Вісник ОНУ ім. Т.Г. Шевченка, 2017. Вип. 2 (55). С. 99-102.

Ella Dobrovolska, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Podilya State Agrarian and Engineering University
Kamianets-Podilsky

FORMATION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY

The main characteristics that reflect the essence of the enterprise development strategy are considered. It is stated that the current economic conditions in which the enterprises operate can be described as dynamic and uncertain. One of the main factors that can provide an enterprise with stability in the market and strengthen its position is a well-founded development strategy.

One of the most urgent tasks of the modern development of the Ukrainian economy is to create conditions for an effective and dynamic transition to market relations.

Анатолій Загородній, к.е.н., професор,
Галина Партин, к.е.н., професор,
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Податкове планування є як елементом фінансового та податкового менеджменту підприємства, так і одним з найважливіших етапів розроблення його податкової політики. В його основі лежить альтернативність різних варіантів реалізації фінансово-господарської діяльності підприємства та розміщення активів, а метою є зменшення податкових зобов'язань, які виникають при цьому. Запити менеджерів – виробників щодо практичної реалізації концепції податкового

планування на підприємствах вимагають дослідження та обґрунтування принципів і методів, на яких вона базується, а також розроблення інструментів і схем, які можна для цього використовувати без порушень чинного податкового законодавства, що зумовлює актуальність цієї наукової проблеми.

Тема податкового планування впродовж останніх двадцяти-тридцяти років знаходиться в полі уваги українських та закордонних науковців. Вона розкрита в багатьох монографіях та наукових статтях, тільки в Україні їй присвячено не менше тридцяти дисертаційних робіт. Є немало і наукових праць щодо використання окремих аспектів облікової політики в процесі податкового планування, проте комплексні дослідження з цього питання відсутні. Метою нашого дослідження є висвітлення питань використання в податковому плануванні альтернативних об'єктів та елементів облікової політики.

Будь-яка система оподаткування, незалежно від рівня її фіскальності, в більшій чи меншій мірі може впливати на функціонування та ділову активність суб'єктів господарювання. Зрозуміло, що цей вплив не є позитивним, тому платники податків шукають способів його нейтралізації з метою зменшення податкового навантаження. Для цього окремі з них стараються розробляти та реалізовувати концепцію податкового планування, в основі якої лежать загальні та спеціальні принципи. Серед спеціальних (властивих саме податковому плануванню) принципів особлива роль належить принципу альтернативності. Наявність альтернатив дає змогу вибору такого варіанту здійснення господарських операцій та їх оподаткування, який зумовить зменшення суми податкових зобов'язань за певним податком чи за їх сукупністю [1, с. 178, 182, 186].

Альтернативність податкового планування можна реалізовувати як на етапах створення та функціонування підприємства, так і на етапі припинення його діяльності, проте кожному етапу властиві свої специфічні альтернативи. На етапі фінансово-господарської діяльності підприємства важливе значення для податкового планування мають альтернативи, які зумовлені можливостями альтернативності ведення бухгалтерського обліку і передбачають використання багатоваріантних елементів облікової політики підприємства.

Згідно з чинним законодавством України облікова політика є сукупністю принципів, методів і процедур, що їх підприємство використовує для складання та подання фінансової звітності. Підприємство може самостійно обирати сприятливу облікову політику, що дає змогу впливати на рівень витрат, фінансових результатів, ціни продукції, формувати необхідні резерви, регулювати податкове навантаження [2, с. 57, 59].

Облікова політика охоплює практично усі складові активів, забезпечення, доходи та витрати, інші об'єкти обліку [3]. Основними об'єктами облікової політики та її альтернативними елементами, які відповідають цим об'єктам, є:

статутний капітал – порядок збільшення статутного капіталу;
резервний капітал – порядок формування та використання резервного капіталу;

додатковий капітал – визначення частки додаткового капіталу, яка належить учасникам;

основні засоби, малоцінні необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи – виокремлення основних засобів з-поміж інших споріднених видів активів; терміни корисного використання; методи нарахування амортизації; порядок переоцінки основних засобів; порядок обліку витрат на обслуговування основних засобів та їх ремонт;

фінансові інструменти – порядок зарахування на баланс; первісна оцінка і відображення в балансі; методи обліку, оцінки, амортизації (знижки, премії);

інвестиційна нерухомість – порядок визначення й оцінки її об'єктів;

запаси – порядок розподілу заготівельно-складських витрат; методи оцінки цінностей, які вибувають; порядок оцінки товарів у торгових організаціях;

поточна дебіторська заборгованість – порядок оцінки і відображення в балансі; метод формування резерву сумнівних боргів;

забезпечення – склад, порядок формування та використання резервів майбутніх витрат і платежів;

доходи і витрати звітного періоду – об'єкт обліку витрат на виробництво продукції; склад витрат, що формують собівартість виробництва продукції; оцінка витрат, що враховуються за об'єктом обліку; метод обліку витрат на виробництво; розподіл витрат; система оплати праці персоналу; порядок обліку і розподілу загальновиробничих витрат; розподіл транспортно-заготівельних витрат; метод оцінки виконаних робіт у розрахунках із замовником; метод оцінки незавершеного виробництва; склад витрат майбутніх періодів і порядок їх списання на витрати виробництва; метод оцінки зобов'язань; метод визначення вибору і фінансового результату від реалізації та інші;

валюта – порядок обліку курсових різниць;

фонди спеціального призначення – склад, порядок формування та використання;

будівельні контракти – метод визначення рівня завершеності робіт за контрактом;

інфляція – порядок урахування рівня інфляції у фінансовій звітності.

З огляду на сказане, можна стверджувати, що облікова політика є важливим, дійовим та ефективним інструментом податкового планування, який дає змогу регулювати витрати та фінансові результати підприємства, а, відтак, і його податкові зобов'язання.

Список використаних джерел

1. Іванов Ю.Б. Проблеми податкового регулювання і планування податкових платежів: наукове видання / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, К.В. Давискіба, В.В. Карпова, Л.М. Карпов, І.А. Серова; за заг. ред. докт. екон. наук, проф. Ю.Б. Іванова. – Харків: ХНЕУ, 2006. – 240 с.
2. Партин Г.О. Облікова політика та її вплив на фінансові результати діяльності підприємства / Партин Г.О., Загородній А.Г. // Фінанси України. – 2001. – № 1. – С. 54–60.
3. Кірсанова В.В. Вплив облікової політики підприємства на формування його фінансових результатів / В.В. Кірсанова, Д.О. Пеліпадченко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 321–325.

Anatoliy Zahorodniy, Candidate of Economic Sciences,
Professor

Halina Partyn, Candidate of Economic Sciences,
Professor

Lviv Polytechnic National University
Lviv

ACCOUNTING POLICY OF THE ENTERPRISE AS A TOOL OF TAX PLANNING

The basis of tax planning, the main task of which is to reduce the tax liabilities of the company on a legal basis, is an alternative to different options for financial and economic activities. Alternatives due to the variety of accounting, including the use of alternative elements of accounting policies, are important. The main objects of accounting policy and its alternative elements that allow to influence the level of costs and financial results are considered.

Євгеній Ланченко, д.е.н., доцент,
Національний університет біоресурсів і
природокористування України,
м.Київ

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ТА ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ

Виробництво сільськогосподарської продукції в Україні забезпечується велико- й середньотоварними підприємствами, малими формами господарювання, а також сільськими домогосподарствами. В останніх зосереджено близько 50% виробництва валової агропродукції, переважно трудомісткої (овочів, плодів і ягід, картоплі, молока тощо). Формування й розвиток ринкових умов в економіці передбачає функціонування різних за розміром сільськогосподарських підприємств. Важливим у цьому ракурсі є встановлення соціально-трудомих і економічних параметрів розвитку різновидів суб'єктів підприємницької діяльності в галузі.

Дані про зайнятість, оплату праці, ефективність виробництва продукції в різних видах сільськогосподарських підприємств (табл.1; критерії суб'єктів великого підприємництва: 251 працівник і більше, річний дохід більше 50 млн євро; середнього: 51-250 працівників, 10-50 млн євро; малого: 11-50 працівників, 2-10 млн євро; мікропідприємництва: до 10 працівників і річний дохід – до 2 млн євро.) свідчать про те, що для збалансування соціальних (зайнятість, оплата праці) і економічних (рентабельність, капіталовіддача) орієнтирів розвитку сільськогосподарських підприємств у державній політиці соціального, аграрного й сільського розвитку слід робити акцент на малий і середній агробізнес.

У малих і середніх аграрних підприємствах у 2019р. зайнято 92,9% усіх найманих працівників галузі, які забезпечують валове виробництво

аграрної продукції, відповідно, на 49,1% і 38,2%. У великотоварних підприємствах простежується висока заробітна плата й продуктивність праці, на що має вплив висока капіталозабезпеченість та інвестиційна активність. Оскільки однією з головних проблем сучасного розвитку сільських територій є безробіття, а для збільшення формальної зайнятості потрібне відповідне інвестиційне ресурсне забезпечення, то серед видів сільськогосподарських роботодавців перспективним є розвиток малих і середніх суб'єктів агропідприємництва, які потребують менше інвестицій.

Відрадним явищем у 2014-2019рр. є збільшення зареєстрованих фермерських господарств з 43137 од. до 46929 од., а також сільськогосподарських кооперативів [1], оскільки саме такі форми господарювання з правової позиції найкраще забезпечують розвиток партисипативних відносин у системі соціально-трудоових відносин в аграрній сфері. Працівники фермерських господарств у переважній більшості одночасно виступають власниками (співвласниками – члени родини) засобів аграрної праці. Відомо, що найкраща мотивація праці буде в працівників, які є власниками (частковими власниками) підприємства, у них долається відчуженість праці й спонукає трудові зусилля до досягнення кращого результату господарювання: збільшення продуктивності праці, капіталовіддачі, рентабельності продукції тощо.

Таблиця 1

Соціально-економічні показники розвитку підприємств сільського, лісового й рибного господарства у 2019р.

Показник	ВП1	СП1	МП1	Мікро1	Разом/ у середньому
Кількість, од.	34	2285	5504	67627	75450
Зайнятість, тис. осіб	43,1	302	127	138,1	610,2
У % до всіх підприємств	7,1	49,5	20,8	22,6	100,0
Зайнятість у 1 підприємстві, осіб	1268	132	23	2	8
Наймані працівники, тис. осіб	43,1	301,7	139,5	68,9	553,2
У % до всіх підприємств	7,8	54,5	22,7	15,0	100,0
ввп, млн грн	80991,8	312694,2	153231,2	89744,3	636661,5
У % до всіх підприємств	12,7	49,1	24,1	14,1	100,0
вДВ, млн грн	9900,0	115586,0	51832,1	34117,5	211435,6
У % до всіх підприємств	4,7	54,7	24,5	16,1	100,0
Витрати на персонал, млн грн	8085,6	38641,2	12012	4732,1	63470,9
Витрати на персонал на 1 зайнятого в місяць, тис грн	15,6	10,7	7,9	2,9	8,7
Оплата праці, млн грн	6787,1	31870,6	9861,0	3703,9	52222,6
У % до всіх підприємств	13,0	61,0	18,9	7,1	100,0
У % у ввп	8,4	10,2	6,4	4,1	8,2
У % у вДВ	68,6	27,6	19,0	10,9	24,7
Заробітна плата, грн	13,1	8,8	5,9	4,5	7,9
вДВ на 1 зайнятого в місяць, тис. грн	19,1	31,9	34,0	20,6	28,9
Продуктивність праці, тис. грн	1879,2	1035,4	1206,5	649,9	1043,4
Основний капітал, млн грн	88598,8	167351,0	86238,7	47056,6	389245,1
У % у балансі	53,7	36,6	4,7	28,0	37,8
Капіталозабезпеченість 1 зайнятого, тис. грн	2055,7	554,1	679,0	340,7	637,9
Чистий прибуток, млн грн	5026,2	68463,7	13932,1	5833,4	93255,4
Рентабельність праці, тис. грн	116,6	226,7	109,7	42,2	152,8
Норма прибутку, %	3,0	15,0	5,8	3,5	9,1
Рентабельність усієї діяльності, %	6,1	23,6	9,6	8,9	12,2
Капіталовіддача, грн	0,91	1,87	1,78	1,91	1,6
Капітальні інвестиції, млн грн	10491,7	28861,2	15773,2	3360	58486,1
Капітальні інвестиції на 1 зайнятого, млн грн	243,4	95,6	124,2	24,3	95,8

¹ ВП – великі підприємства, СП – середні підприємства, МП – малі підприємства, Мікро – мікропідприємства.

Складено й розраховано за даними Держстату України [1].

Подібний принцип функціонування форм агробізнесу простежується в сільськогосподарських виробничих кооперативах, де працівник – власник частини майна й землі в цьому підприємстві. Необхідно заохочувати активних членів сільських домогосподарств до реєстрації себе формальними суб'єктами агробізнесу, зокрема звичайними фермерськими або сімейними фермерськими господарствами. Їх розвитку сприятиме й підтримка сільськогосподарської кооперації, зокрема в об'єднаних територіальних громадах.

Протягом 2014-2019рр. фермерські господарства виробляли 7,6-11,6% ВВП сільського господарства в цілому та 13,8-17,6% його формального сектору [1]. У них простежуються кращі показники рівня рентабельності трудомісткої продукції (скотарство, плідівництво, овочівництво й картоплярство тощо), що свідчить про оперативність реагування на кон'юнктуру аграрного ринку.

Виправданим позитивним напрямом аграрної політики у 2018-2020рр. є переорієнтація державної підтримки на розвиток малих і середніх сільськогосподарських товаровиробників, зокрема фермерських господарств та підтримку тваринництва, на закупівлю техніки тощо [2].

Державна підтримка має вплинути на збільшення рівня формальної зайнятості населення в сільській місцевості. Нині цьому сприяє вдосконалення господарського й податкового законодавства, яке передбачає можливість створення сімейного фермерського господарства як фізичної особи – підприємця, тобто без створення юридичної особи на площі 2-20га сільськогосподарських угідь, пільгові умови сплати єдиного соціального внеску протягом 10 років тощо [3]. Це дозволяє поширити на ці господарські структури державну підтримку галузі, зокрема на розвиток тваринництва, закупівлю техніки. Спеціалізацію сімейних фермерських господарств слід спрямовувати на менш капіталомістке виробництво трудомісткої продукції. На державному рівні необхідно розробити нові програмні документи щодо розвитку фермерських господарств, наприклад, до 2030р., залучивши представників наукових і громадських організацій, та прийняти до впровадження.

Список використаних джерел:

1. Статистичні збірники «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва»; статистичні щорічники України; статистичні збірники «Сільське господарство України». Вебсторінка Держстату України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 01.04.2021).
2. Держпідтримка АПК-2020. Вебсторінка Інформаційно-аналітичний портал АПК України. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/news/derzhpidtrimka-apyk-2020-programi-mehanizmi-termini> (дата звернення: 01.04.2021).
3. Законодавство України (Закон України «Про фермерське господарство», Податковий кодекс України). Вебсторінка. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws> (дата звернення: 01.04.2021).

Yevhenii Lanchenko, Doctor of Economic Sciences,
Associate Professor,
National University of Life and
Environmental Sciences of Ukraine,
Kyiv

DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: SOCIAL AND LABOR, ECONOMIC ASPECTS

The analysis of the state of development of different types of agricultural enterprises is given and the social, labor and economic imperatives of development of agricultural enterprises, in particular farms, are substantiated to ensure the reduction of unemployment in rural areas.

Микола Мироненко, к.т.н., доцент,
Інна Алексеєнко,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО КОЛЕКТИВУ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНОГО КОМБІНАТУ В УМОВАХ ВОЛАТИЛЬНОСТІ РИНКУ

Влітку 2020-го року виповнилося 50 років від того моменту, як трест «Нікопольмарганець» був реорганізований в Марганецький гірничо-збагачувальний комбінат (ГЗК). Але розробки покладів марганцевих руд у цій місцевості поблизу Дніпрових порогів велися ще з 1880-х років [1].

Нині АТ «Марганецький ГЗК» залишився єдиним підприємством в Україні, яке видобуває марганцеву руду комбінованим: підземним і відкритим способом [1]. Крім того, підприємство є містоутворюючим для Марганця, адже основою основ з часу заснування міста завжди була і залишається гірничодобувна промисловість. Тому аналіз кроків керівництва підприємства щодо забезпечення його стабільної роботи в умовах волатильності попиту на його продукцію є вкрай актуальним.

Питання особливостей організації виробничої діяльності неодноразово висвітлювалося нами у статтях та монографіях [2, 3]. Тож цікаво буде проаналізувати особливості запровадження нових організаційних підходів на ще одному гірничо-збагачувальному підприємстві.

У Марганці цей процес розпочався з приходом у березні 2019-го року нового Голови Правління підприємства. Власне завжди процес змін актуалізує керівництво компанії, яке починає з підбору відповідних фахових кадрів задля початку перетворень. Не виключенням стала і ситуація на Марганецькому ГЗК.

З метою організації та координації процесів операційних покращень на підприємстві було створено бюро операційних удосконалень зі штатом у декілька співробітників, підпорядкованих безпосередньо Голові Правління комбінату. Одним з головних завдань новоствореного

підрозділу є навчання працівників ГЗК основам роботи з інструментами концепції ощадливого виробництва: 5С-офіс та 5С-підприємство; Система подачі пропозицій тощо.

Навчання проводиться для фахівців, зарахованих до складу кадрового резерву, які у майбутньому мають стати «агентами змін» у своїх підрозділах підприємства.

Тут варто нагадати, що концепція ощадливого виробництва є однією з найефективніших форм пошуку й ліквідації непродуктивних елементів бізнес-процесів на підприємстві [4]. Розроблена ще у середини ХХ ст., вона на ділі довела свою ефективність, особливо в умовах нестабільного ринкового середовища.

Друга половина 2019-го та початок 2020-го року на Марганецькому ГЗК були використані задля того, аби чітко усвідомити глибину наявних проблем у питаннях раціональної організації виробничих процесів на підприємстві, яке у своєму штаті має близько 4 тисяч співробітників.

17 квітня 2020 року у деяких підрозділах ГЗК було розпочато пілотний проект впровадження інструментів концепції ощадливого виробництва, зокрема принципів наведення порядку на робочих місцях за системою 5 С (рис. 1). Розпочали саме з візуалізації, тому що це найпростіший спосіб продемонструвати одразу великій кількості працівників результат від ефективності прийнятих управлінських рішень.

Водночас варто не залишати поза увагою питання організації ефективної комунікації між керівництвом підприємства та працівниками на робочих місцях. У такому випадку інформаційні стенди забезпечують доступність працівникам комбінату теоретичних знань, кращих прикладів та досягнень структурних підрозділів і мотивації за впровадження інструментів концепції ощадливого виробництва (рис. 2).



а)



б)

Рис. 1. Приклад наведення порядку на робочих місцях до (а) та після (б) реалізації програми 5 С в умовах АТ «Марганецький ГЗК» у 2020 році.



Рис. 2. Приклад інформаційного стенду в умовах АТ «Марганецький ГЗК»

Підводячи підсумок всього вищезазначеного варто наголосити на тому, що перехід на засади концепції ощадливого виробництва продукції повинен змінити перш за все свідомість виконавця тієї чи іншої роботи. Лише за такої умови варто сподіватись на сталість позитивних змін на підприємстві в цілому. Тож за умови волатильності попиту варто більше уваги приділяти питанням пошуку внутрішніх резервів на підприємстві, аби випущена продукція була конкурентоспроможною як на вітчизняному, так і на світовому ринках.

Список використаних джерел:

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mgok.dp.ua/istoriya>
2. Мироненко М.А. Перехід на засади концепції ощадливого виробництва як запорука подолання негативних тенденцій на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України (Повідомлення 1) // "Металургическая и горнорудная промышленность", 2018, № 4 (313). – С. 86 – 93.
3. Мироненко Н., Ковнир Е. Теория и практика применения концепций Lean Production и Lean Six Sigma в Украине: Монография / Николай Мироненко, Евгений Ковнир. – Д.: ЛІРА, 2020. – 236 с.
4. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / Тайити Оно; [пер. с англ. А. Грязновой, А. Тягловой] / 4-е изд. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2012. – 208 с.

Mykola Myronenko, Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor,
Inna Alieksiienko,
National Metallurgical Academy of Ukraine,
Dnipro

FEATURES OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF PERSONNEL OF MINING AND PROCESSING PLANT IN THE CONTEXT OF MARKET VOLATILITY

The most significant factor in updating the processes of change at the enterprise is the interest of top management in them. The article analyzes the first steps in the transition of personnel of a mining and processing plant to a new production concept of lean production. Attention is focused on the need for changes in the perception of business processes by all members of the labor collective of the enterprise.

Ігор Олійник, к.е.н., доцент,
Економіко-технологічний інститут імені Роберта Ельворті,
м. Кропивницький

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Зміни, що відбуваються у сфері освіти та науки, мають безпрецедентний характер та є причиною величезних глобальних змін, а заклади вищої освіти безперечно стають однією із сил, що забезпечують розвиток інформаційного суспільства та підвищують конкурентоспроможність економіки країни в цілому. На рівні вищих навчальних закладів виникає необхідність удосконалення фінансового механізму як з погляду окремих етапів його формування, так і з погляду загального визначення значущості отриманих результатів, виходячи з умов існування в Україні державних та приватних вищих навчальних закладів, а також посилення конкуренції на ринку освітніх послуг.

Згідно з останніми дослідженнями робочі місця зникатимуть через впровадження компаніями технологій і трансформацію робочих процесів. До 2025 року може бути втрачено понад 85 млн. робочих місць. Цілком очевидно, що нові робочі місця вимагатимуть зовсім інших знань, навичок та вмінь. Саме тут свою роль має відіграти освітня сфера: люди, які втратили роботу, але прагнуть освоїти нову професію, потребуватимуть швидкого та ефективного перенавчання [2, с. 15].

Запровадження в Україні ринкових відносин в усіх сферах життєдіяльності суспільства викликало появу поряд з державними також і закладів вищої освіти приватної форми власності. Кількість державних закладів вищої освіти станом на кінець 2019 р. склала 504 заклади, а кількість приватних — у цьому ж році — становила 115 закладів. У сукупності приватні та корпоративні заклади вищої освіти складають лише 18,6% від усіх закладів вищої освіти країни [3].

Через суттєвий розрив між вимогами роботодавців і рівнем освіти у вітчизняних закладах вищої освіти, бізнес не зацікавлений фінансувати навчання своїх майбутніх спеціалістів. Таким чином, тягар оплати навчання здобувачів вищої освіти все більше перекладається на фізичних осіб. В умовах падіння реальних доходів населення, значної диференціації населення за рівнем доходів, нерозвиненості ринку кредитування навчання, такий підхід порушує принцип доступності вищої освіти [5, с. 114].

Розрахунковий обсяг фінансового забезпечення однієї особи планового контингенту здобувачів з урахуванням індексів спеціальностей та рівнів вищої освіти у 2019 році був доволі різним: мінімальний його рівень становив 16,3 тис. грн, а максимальний – 85,6 тис. грн, тобто співвідношення склало 5,2 разу. Частково цю проблему має вирішити новий механізм розподілу видатків державного бюджету, за яким плановий розрив у 2020р. складатиме 4,5 разу. З метою забезпечення можливості для закладів вищої освіти привести плату за навчання на окремих спеціальностях у відповідність до фактичних витрат і підвищити оплату праці викладачів запроваджено індикативну собівартість здобуття вищої освіти [6, с. 566].

Але ці нововведення викликали критику з боку значної частини закладів вищої освіти як такі, що не відповідають реальному стану платоспроможності населення. Фінансування вищої освіти має системні вади, тому залишається неефективним, а освітяни постійно відчують брак коштів на забезпечення функціонування та розвиток.

Фінансове забезпечення системи вищої освіти пов'язане із формуванням і використанням фінансових ресурсів вищих навчальних закладів різних форм власності й включає: самофінансування, бюджетне фінансування та кредитування.

Фінансово-економічне забезпечення вищих навчальних закладів здійснюється через:

- 1) раціональне використання фінансових ресурсів у галузі освіти в цілому, в кожній його ланці та освітній установі;
- 2) безпосередній внесок працівників освіти у виробництво і підвищення якості освітніх послуг, у створення національного доходу країни;
- 3) приріст матеріальних благ, який забезпечується завдяки підвищенню загальноосвітнього та професійно-кваліфікаційного рівня працівників для всіх інших галузей народного господарства;
- 4) абсолютне й відносне зниження витрат ресурсів у галузях матеріального виробництва від науково-технічних розробок, які здійснюються спеціалістами в інших галузях світи.

Для вищих навчальних закладів приватної формивласності, що функціонують на засадах комерційного розрахунку, характерний фінансовий механізм, заснований на самофінансуванні, яке представляє собою забезпечення потреб простого і розширеного відтворення за рахунок власних коштів. Окрім того, вищі навчальні заклади приватної форми власності при залученні фінансових ресурсів можуть використовувати кредити банківських установ [4, с. 90].

Узагальнюючи уявлення про фінансовий механізм як сукупність фінансових важелів і стимулів, фінансового планування і прогнозування, управління системою фінансових відносин, можна сказати, що фінансовий механізм вищих навчальних закладів являє собою сукупність двох функціональних підсистем:

фінансове забезпечення — впорядкована система джерел та форм фінансування вищої освіти. Основним змістом цієї підсистеми є диверсифікація джерел фінансування освіти та зменшення державної частки у загальній сумі фінансових ресурсів вищої освіти;

фінансове регулювання — шляхи та методи фінансового впливу, пов'язані з регулюванням фінансово-економічних процесів у галузі освіти.

Розвиток фінансового механізму вищого навчального закладу полягає у його елементній, структурній та функціональній перебудові на основі реалізації відповідної структурно-функціональної моделі. Така модель є стрижнем нового науково-методичного підходу до формування фінансового механізму вищих навчальних закладів, впровадження якого дозволить забезпечити стійкість функціонування та підвищення їх конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг внаслідок ефективного використання фінансових ресурсів для проведення навчально-методичного процесу та науково-дослідних робіт.

Зокрема, нова система фінансування вищої освіти має покласти край фінансуванню неякісної вищої освіти у державних та комунальних вищих навчальних закладах та підтримати якісну освіту у тих приватних закладах, які спроможні надавати якісну вищу освіту. Окрім того, вона сприятиме розвитку наукових шкіл вищих навчальних закладів на основі розширення обсягів фінансування через участь в конкурсах МОН, Національного фонду досліджень України, міжнародних грантах, прямої взаємодії з потенційними замовниками науково-технічної продукції та науково-технічних послуг тощо.

Також нова система фінансування вищої освіти має визначитися та бути підпорядкована системі забезпечення якості вищої освіти; тобто, система фінансування вищої освіти має доповнювати систему забезпечення якості вищої освіти [1, с. 25].

На основі проведеного аналізу можна стверджувати, найбільш перспективними напрямками в розвитку фінансового управління вищих навчальних закладів є:

якісне вдосконалення змісту та функцій менеджменту вищої освіти, яке має на меті розвиток економічної самостійності та підвищення відповідальності за господарські результати;

системне розширення функцій та обов'язків фінансово-господарських підрозділів вищих навчальних закладів, відповідальних за перспективне фінансове планування, складання бюджету вищого навчального закладу та контроль за його виконанням;

розширення прав і відповідальності керівників структурних підрозділів вищих навчальних закладів в рамках децентралізації та демократизації фінансового планування; перехід до бюджетування діяльності факультетів та інших підрозділів освітніх закладів;

розвиток структурних підрозділів вищого навчального закладу, орієнтованих на підприємницьку діяльність в різних сферах, що функціонують на основі господарського розрахунку, маркетингу та бюджетування.

Нова система фінансування вищої освіти має охоплювати такі структурно-функціональні елементи як вдосконалення змісту та функцій менеджменту вищої освіти; системне розширення функцій та обов'язків фінансово-господарських підрозділів вищих навчальних закладів; розширення прав і відповідальності керівників структурних підрозділів вищих навчальних закладів в рамках децентралізації та демократизації фінансового планування; перехід до бюджетування діяльності факультетів та інших традиційних підрозділів освітніх закладів тощо.

В процесі створення нової моделі економіки – економіки знань, освіта стає визначальним фактором сталого розвитку держави. Формування ефективного механізму фінансування вищої освіти сприятиме інноваційним змінам в організації роботи вищих навчальних закладів та сприятиме посиленню їх конкурентоспроможності в світовому освітньому просторі.

Список використаних джерел:

1. Каленюк І. С. Напрями трансформації механізмів фінансування освіти у сучасному світі / І.С.Каленюк // Демографія та соціальна економіка. –2017. –Випуск 1 (29). –С. 24–36.
2. Волинчук Ю. В. Механізм фінансового забезпечення вищої освіти в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Волинчук Ю. В. –Львів: НАНУ Інститут регіон дослід., 2010. –22 с.
3. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2017/18 навчального року: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Люта О.В., Пігуль Н.Г. Фінансування закладів вищої освіти в Україні. Економічний аналіз. 2012. № 4. С. 89–91.
5. Красільник О. В. Проблеми та перспективи фінансування вищих навчальних закладів України / О.В. Красільник // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка: серія «Економіка». –2015. –Випуск 2(167). –С. 110–117.
6. Гернего Ю.О. Ендавмент-фінансування освітньої складової інноваційної економіки в Україні. Економіка та суспільство. 2017. № 8. С. 563–567.

Ihor Oliinyk, Candidate of Economics Science,
Associate Professor,
Robert Elworthy Economics and Technology Institute,
Kropyvnytskyi

PECULIARITIES OF THE FORMATION OF MECHANISM FOR FINANCING HIGHER EDUCATION ESTABLISHMENTS

The aim of the article is to analyze modern approaches to the formation of an innovative model of building a financial mechanism for higher education and determine its effectiveness in the context of global changes in the global educational space.

The article considers the peculiarities of financing higher education establishments. It is noted that an innovative approach to the organization and financing of educational activities can provide an adequate response to current challenges of the global labor market. Scientific and methodological approach to the formation of the financial mechanism of higher education establishments is a complex and dynamic system, the practical

implementation of which contributes to the efficient allocation and use of available financial resources and ensures high quality educational services.

The basis for building the financial mechanism of the higher education system is the principle of strategic orientation, which requires the development of a strategy for the organization of financial relations, which will ensure the effective functioning of the higher education system in accordance with socio-economic priorities of society.

The new system of financing higher education should put an end to the financing of low-quality higher education in state and municipal higher education establishments and support quality education in those private establishments that are able to provide quality higher education.

Галина Пудичева, к.е.н.,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса

ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ DEA ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СФЕРИ

Починаючи зі світової нафтової кризи 1973-1974 рр. різноманітні методи економіко-математичного моделювання набули поширення при аналізі енергетичної галузі в усьому світі. Екологічні проблеми, що набули розголосу у суспільстві в 1980-х рр., викликали хвилю інтересу серед дослідників до вирішення комплексних проблем, пов'язаних одночасно з існуючими викликами в енергетиці та екології.

Саме тому в дослідженні ефективності використання енергії на рівні підприємств різних галузей, а також на регіональному та національному рівнях параметричні та непараметричні економетричні методи знайшли широке застосування.

Так, Б. Лін та К. Ду використали метод SFA (Stochastic Frontier Approach – метод стохастичної межі) для оцінки регіональної енергетичної ефективності в 30 провінціях Китаю [1]. Той самий підхід було застосовано Б. Лін та Кс. Ванг для визначення енергетичної ефективності в металургійній галузі [2]. Побудовані виробничі функції містили декілька вхідних факторів (капітал, праця та енергію) та один вихідний фактор (обсяг виробництва).

Д. Борозан поєднує підхід DEA (Data Envelopment Analysis – аналіз середовища функціонування) з регресійною моделлю Тобіт, аналізуючи технічну та загальну ефективність країн ЄС [3].

А. Ванінський поєднав застосування підходів DEA та SFA для аналізу екологічної ефективності використання енергії на національному та регіональному рівнях. В якості факторів у моделі SFA використовувалися викиди CO₂ на душу населення (вихідний фактор), ВВП та споживання енергії на душу населення, а також щільність населення (вхідні фактори). Модель DEA полягала в побудові індексу енергетичної ефективності, вхідними факторами в якій були площа, на яку поширюються викиди CO₂, енергоємність ВВП, карбонізація енергії, кількість населення на одиницю ВВП. Застосування означених підходів

дозволило спрогнозувати рівень енергетичної ефективності та визначити основні тенденції у динаміці даного показника [4].

Отже, хоча на оцінці енергетичної та екологічної ефективності різноманітних галузей зосереджена численна кількість наукових публікацій, однак питання оцінки ефективності енергетичних ланцюгів постачань залишаються недостатньо висвітленими, зокрема, недостатньо уваги приділено врахуванню екологічних показників.

На наш погляд, оцінювання ефективності діяльності підприємств в енергетичному секторі є однією з найбільш складних задач в управлінні. Це пов'язано з тим, що доволі важко визначити, яким чином процеси, які відбуваються в енергетичному господарстві, беручи до уваги їх екологічні наслідки, впливають на ефективність роботи підприємств енергетичної галузі в цілому. Застосування кількісних методів дозволить провести такий аналіз, результати якого можуть вплинути на формування енергетичних ланцюгів постачання.

Оцінка ефективності роботи досліджуваних підприємств повинна проводитися на основі даних, які характеризуються об'єктивністю та є достатніми для аналізу. Такі дані можуть бути отримані безпосередньо з форм фінансової звітності, що відображають стан та результати роботи підприємств за певний період. Крім того, дані про викиди шкідливих речовин можуть бути розраховані, виходячи з питомих значень викидів на одиницю спожитих ресурсів.

Для подальшого аналізу енергетичні господарства підприємств виробників енергії представимо як системи, що перетворюють певні «входи» на «виходи». Входом у даному випадку називається параметр, пов'язаний з певними витратами, а виходом – параметр, пов'язаний з результатами діяльності. Слід зазначити, що ефективність підприємств енергетичної сфери визначається сукупністю входів і виходів. Тобто буде мати місце побудова моделі з кількома входами та кількома виходами.

Пропонуємо для комплексного оцінювання ефективності роботи підприємств енергетичного сектору, що є однорідними економічними об'єктами (одиницями прийняття рішень), використовувати методологію DEA, що дозволить отримати оцінку їх порівняльної ефективності, розраховану на основі сукупності входів і виходів. DEA відноситься до методів непараметричного лінійного програмування, що використовується для оцінки об'єктів з множинними входами та виходами. Метод визначає найбільш ефективні об'єкти та визначає ефективність інших об'єктів, ґрунтуючись на оцінці відхилень від ефективних. Використовувані у методі процедури дозволяють через певну кількість ітерацій отримати так званий показник «значення ефективності», а також проранжувати та порівняти кожен об'єкт сукупності, що характеризується певною множиною входів і виходів.

Вибір входів та виходів для об'єктів (підприємств) у даному дослідженні має базуватися на значимості ресурсів (входів) і цілей підприємств з підвищення обсягів виробленої енергії (електричної і для деяких підприємств теплової) для забезпечення споживачів. Оскільки основною метою проведення аналізу DEA є загальна оцінка ефективності підприємств та оскільки саме на основі величини входів та

виходів визначається така ефективність, вибір репрезентативних входів та виходів є критичним при проведенні аналізу.

Використання даного методологічного підходу має на меті:

розрахунок показника ефективності роботи підприємств учасників енергетичних ланцюгів постачання, використовуючи метод DEA, який у подальшому може бути використаний для здійснення процедури бенчмаркінгу при побудові більш ефективних ланцюгів постачання енергії за показником продуктивності та економічної ефективності роботи підприємств;

оскільки за допомогою DEA можна визначити порівняльну ефективність підприємств, то результати розрахунків за найбільш ефективними підприємствами можуть служити цільовими орієнтирами для неефективних підприємств;

поєднання результатів аналізу різних ознак, дасть змогу встановити взаємозв'язок між окремими складовими ефективності і надати точнішу економічну інтерпретацію отриманим результатам;

результати аналізу ефективності підприємств, що використовують різні технології виробництва енергії, дадуть змогу стверджувати про пріоритетність формування ланцюгів постачання енергії саме за участю тих підприємств, які є більш ефективними.

Список використаних джерел:

1. Lin B., Du K. Measuring efficiency under heterogeneous technologies using a latent class stochastic frontier approach: An application to Chinese energy economy. *Energy*. 2017. No. 76. Pp. 884-890.
2. Lin B., Wang X. Exploring energy efficiency in China's iron and steel industry: A stochastic frontier approach. *Energy Policy*. 2017. No. 72. Pp. 87-96.
3. Borozan D. Technical and Total Factor Energy Efficiency of European Regions: A Two-Stage Approach. *Energy*. 2018. No. 152. Pp. 521-532. DOI: 10.1016/j.energy.2018.03.159
4. Vaninsky A. Prospective national and regional environmental performance: Boundary estimation using a combined data envelopment – stochastic frontier analysis approach. *Energy*. 2010. No. 35. Pp. 3657-3665.

Halyna Pudycheva, Candidate of Economics Science,
Odesa National Economic University,
Odesa

JUSTIFICATION OF THE APPLICATION OF DEA METHOD TO ESTIMATE ENTERPRISE EFFICIENCY IN ENERGY SECTOR

Since world oil crisis enterprises in energy sector is analyzed by the significant amount of researchers. However, there is a lack of attention in the research of ecological indicators of the efficiency. Enterprise energy system could be described as a system, which transforms some inputs in outputs. To analyze their efficiency the DEA methodology can be used. Its results will allow conducting benchmarking procedures, comparing efficiency of different enterprises, formation of more efficient energy supply chains and analysis of different factors will make it possible to interpret the results more precisely.

Наталія Скрипник, к.е.н., доцент,
Микола Скрипник, к.е.н.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

МАЛИЙ БІЗНЕС В УМОВАХ ПОШИРЕННЯ COVID-19

Пандемія COVID-19 стала безпрецедентним шоком для світової економіки і призвела до найглибшої рецесії з часів Другої Світової війни. Як впливає з доповіді ООН «Світовий економічний стан і перспективи», через введення різних обмежувальних «антиковідних» заходів світовий ВВП в 2020 році скоротився на 4,3%. У 2009 році, після світової фінансової кризи цей показник не досяг навіть 2% [4]. Природно, що така ситуація вимагає поглибленого теоретичного аналізу. Поширення коронавірусної інфекції COVID-19 стало новим викликом, який покликаний перевірити на міцність економіку всіх країн, включаючи Україну. Прийняті державою заходи щодо зниження захворюваності населення призвели до негативного впливу на споживчу активність, яка є основним фактором розвитку малого бізнесу.

В результаті введених обмежень суб'єкти малого підприємництва фактично виявилися заручником ситуації. З одного боку, впала виручка, а з іншого - необхідно утримувати персонал, сплачувати податки, оренду, здійснювати розрахунків з контрагентами тощо.

Таким чином, це призвело до формування умов появи касових розривів, до зростання числа компаній, що допускають прострочення платежів. Найбільш постраждалими виявилися сфери, де відбувалася пряма взаємодія зі споживачами. Це сфери торгівлі, побутових послуг та громадського харчування. Представники малого бізнесу вважають, що в даній ситуації, держава повинна була зайняти більш активну позицію і зосередитися на фінансових важелях підтримки.

У подібних умовах навіть такий сильний аргумент для виживання, як накопичений потенціал, не завжди може допомогти знайти актуальну сферу діяльності або перебудувати свою роботу. Накопичений досвід досить часто обертається слабкістю і заважає засвоєнню нових, незвичних методів виживання. В таких умовах, коли більшість компаній веде боротьбу за своє місце на ринку, перебуваючи в ситуації обмежень, зростання конкуренції за споживача, звичайні, стандартні інструменти управління, як правило, не допомагають.

Як наголошується в дослідженні Світового банку, пандемія коронавірусу зробить негативний вплив і на фундаментальні фактори довгострокового економічного зростання, послабивши його подальші перспективи. Це підтверджується різними даними. Внаслідок пандемії коронавірусу та введених карантинних заходів за розрахунками Мінекономіки на базі даних Держстату, падіння ВВП за 2020 рік становило 4,2%, що виявилось суттєво кращим за песимістичні очікування більшості експертів та доволі близьким до прогнозу Уряду (4,8%), який було схвалено ще у березні 2020 року і закладено до

бюджету. У той же час за даними МВФ, українська економіка зменшилась за підсумками 2020 року на 5%, Світового банку – 5,5% [1, 2].

За прогнозами Міжнародного валютного фонду, очікується різке погіршення показників світової економіки, а саме спад на 4,9%. При цьому падіння ВВП Єврозони перевищить 10%, а економіка США знизиться на 8%. Багато країн відчувають колосальний спад своїх економічних показників. Наприклад, Індію чекає зниження на 4,5%, в той час як Мексика і Бразилія можуть втратити до 9,1 і 10,5% відповідно. Крім цього, постраждали країни, економіка яких пов'язані з реалізацією сировини: так, Росію чекає рецесія до 6,6%, а Саудівську Аравію – на 6,8% [3].

Карантин обрушив споживчі настрої, майже зупинив декілька галузей – роздрібну торгівлю, готельний та ресторанний бізнес, авіаперевезення. Зменшилися обсяги надходжень до бюджету. Внаслідок введення карантину українські компанії заморозили інвестиції та виробничі ланцюжки. Сектори, де пом'якшуються карантинні обмеження і які пов'язані із споживчим попитом, швидко відновлюються, насамперед роздрібна торгівля та послуги. Із промисловістю та інвестиційним попитом ситуація гірша. Відновлення промисловості відбувається повільніше, ніж роздрібною торгівлю. Воно дуже нерівномірне – вплив карантину для одних галузей був більш болючим, ніж для інших.

Таким чином, макроекономічний фон для розвитку малого бізнесу складається несприятливим, немає сильних структур GR-менеджменту, взаємовідносин з державними органами, які представляли б інтереси малого бізнесу.

Проте не всі компанії малого бізнесу виявилися в кризі. Є й ті, хто зміг відкрити «вікно можливостей» і адаптуватися до нових умов. Перш за все, це стало можливим завдяки прискореній технологічній трансформації. Компанії, які активно інвестували в розвиток ІТ і можливості дистанційних технологій для віддаленої роботи, змогли швидше налаштувати свою роботу в умовах обмежень. Якщо раніше віддалено працювати могли переважно проектні співробітники, самозайняті і фрілансери, то в нових умовах, освоювати такий спосіб організації праці довелося більшості підприємців. В окремих випадках це дозволило отримати економію на орендних платежах і обладнанні. Окремих компаніям настільки підійшла така система роботи, що навіть після нормалізації, вони планують не повертатися в традиційний офіс. Деякі компанії малого бізнесу змогли навіть змінити бізнес-модель, переформатували свою роботу. Це призвело до розвитку компаній і появи нових, перспективних напрямків бізнесу. Наприклад, обмеженість в пересуваннях позитивно вплинула на попит в інтернет-магазинах і послуги доставки. Інтеграція таксі в сервіси доставки продуктів і їжі дозволила істотно розширити зону і часові інтервали доставки. У плюсі опинилися і ті, хто в умовах коронавірусу вирішив

розвивати виробництво засобів індивідуального захисту і антисептиків. Хоча раніше малі підприємства в текстильній і хімічній галузях промисловості знаходилися в ще більш складній ситуації.

Проте, постраждалих компаній малого бізнесу виявилось більше, ніж тих, хто виграв. За даними досліджень пандемія зачепила до 67% малих, середніх і великих підприємств. Певні обмеження, що запроваджуються у першій половині 2021 року не підвищують загальну споживчу активність, яка знаходиться на низькому рівні. Не виключена поява нових викликів, з якими доведеться зіткнутися. Таким чином, бізнесу ще належить основна боротьба за своє існування [1, 2].

Проте, провести оцінку стану малого бізнесу в умовах роботи в період епідемії коронавірусу стає можливим завдяки регулярним опитуванням міжнародних та вітчизняних аналітичних організацій та об'єднань підприємців. Так, за даними опитувань є можливість зробити висновок про те, що переважна більшість суб'єктів підприємництва зазнає негативного впливу, викликаного умовами роботи в період пандемії COVID-19. У той же час, багато учасників опитувань відзначають побоювання щодо закриття свого бізнесу найближчим часом. Підкреслимо, що міжнародна організація праці також сприяє, свого роду, стандартизації, що забезпечує релевантне міжрегіональне і міжнародне зіставлення стану малого бізнесу.

В основі порівняно більш уразливого стану малого бізнесу в умовах сьогодення лежить недостатня фінансова стійкість, викликана падінням доходів, недоотриманих в результаті обмежувальних заходів. Заходи, що вживаються з боку держави, спрямовані, перш за все, на те, щоб допомогти компаніям впоратися з тимчасовим, але дуже серйозним падінням ліквідності, допомагають бізнесу виграти час і переформатуватися, щоб дожити до більш сприятливої ринкової кон'юнктури. Вважаємо, фінансові інструменти є одним з найбільш затребуваних інструментів підтримки. Пряме проектне фінансування, субсидії і програми пільгового кредитування представляють основу стабілізації малого бізнесу в умовах кризи.

Також слід зазначити, що недовіра до державних інститутів знаходиться у представників малого бізнесу на досить високому рівні. Це пояснюється можливою недобросовісністю обох сторін. Стримуючим фактором для багатьох підприємців є побоювання перед відповідальністю за порушення умов підтримки та умов карантинних норм, які потенційно вони можуть допустити. Для підвищення ефективності державної підтримки потрібно впровадження оціночних методів та інструментів, адекватних потребам малого підприємництва та органів влади в нових умовах господарювання.

Сьогодні потрібна розробка нової системи інститутів підтримки, обумовленої актуальними вимогами часу. Вона повинна бути прозорою і враховувати баланс інтересів усіх зацікавлених сторін.

В даний час пандемія ще не завершена і скільки вона триватиме нікому не відомо. Але вже зараз проявляються системні зміни в

існуванні малого бізнесу. Частина компаній змогла швидко перебудуватися, змінити систему роботи, відкрити нові напрямки. Інші, навпаки, пішли шляхом мінімізації витрат або зовсім закрилися на час пандемії. Так чи інакше, як і будь-яка криза, це призведе до «очищення» ринку, припиненню діяльності слабких і неефективних підприємств. Ті, хто залишаться, зіткнуться з різними соціально-економічними наслідками, в умовах яких належить працювати.

Будь-яка фінансова криза впливає на попит і кінцевого споживача. При цьому, через зниження попиту в результаті страждає і пропозиція. У поточній коронакризі шкоди бізнесу було завдано відразу з двох боків: примусове закриття на період карантину та зниження фінансових можливостей споживачів, що призвело до змін у споживчих звичках - всі ці фактори призводять до зникнення значної кількості бізнесів. Незважаючи на те, що ця криза, в загальному і цілому, негативно впливає на національну економіку, варто відзначити, що вона заклала серйозні передумови для масштабних структурних перетворень в економіці, пов'язаних, зокрема, з переходом до нового технологічного укладу. У довгостроковій перспективі це може призвести до позитивних змін в економіці країни.

Список використаних джерел:

1. Консенсус-прогноз: Вплив COVID-19 на економіку і суспільство країни: підсумки 2020 року та виклики і загрози постпандемічного розвитку, квітень 2021. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=767c9944-87c0-4e5a-81ea-848bc0a7f470&tag=Konsensus-prognoz> (дата звернення: 18.04.2021).
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 18.04.2021).
3. IMF. 2021 World Economic Outlook Update, January 2021 URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/01/26/2021-world-economic-outlook-update#:~:text=Although%20recent%20vaccine%20approvals%20have,and%204.2%20percent%20in%202022> (дата звернення: 18.04.2021).
4. Laeven L. Pandemics, Intermediate Goods, and Corporate Valuation // CEPR Discussion Papers № DP15022, 2020

Nataliia Skrypnyk, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor

Mykola Skrypnyk, Candidate of Economic Sciences,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE,
Chernivtsi

SMALL BUSINESSES DURING THE SPREAD OF COVID-19

The work is devoted to the analysis of working conditions of small businesses in Ukraine under the terms of spread of a new coronavirus infection COVID-19 in 2020-2021. The epidemic COVID-19 influenced all spheres of human life, caused a decrease in consumer activity. This is the main factor in the development of small businesses. As part of this study, we will assess the impact of state measures to support small businesses and determine possible scenarios for the development of the situation.

Юлія Урсакій, к.е.н., доцент,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ІННОВАЦІЙНІ КЛАСТЕРИ ЯК ПОТУЖНИЙ ПЛАСТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Впродовж останнього десятиліття в українській економіці розпочалися серйозні структурні трансформації, які одним словом називаються «деіндустріалізація». В структурі валового регіонального продукту скорочується частка переробної промисловості, й натомість зростає – добувної; спрощується структура економіки – зникають окремі високотехнологічні сектори, їх важливі ланки та похідні зв'язки до інноваційної екосистеми; відповідно, наукові розробки маргіналізуються й втрачають попит, а висококваліфіковані кадри мігрують з промисловості в ІТпослуги та закордон. Явище деіндустріалізації має багато сторін та аспектів, але у всіх випадках – це шлях до бідності.

Позитивним моментом є зростання активності малого та середнього бізнесу та його консолідація навколо регіональних викликів через відродження традиційного та потужного інструменту регіонального розвитку, як інноваційні кластери.

Найбільше досліджень, що присвячені вивченню інноваційних кластерів проводяться іноземними вченими. Доробком вітчизняних науковців М.В. Щепакін, Ю.В. Томилко, В.В. Грицай є теоретичні основи вивчення інноваційних кластерів. Шовкалюк В.С. розглядає кластери як інноваційну складову економіки країни.

Метою дослідження є вивчення особливостей функціонування інноваційних кластерів як рушійної сили ефективної економіки.

Інноваційний кластер – це сукупність підприємств і організацій, що здійснюють науково-дослідну і дослідно-конструкторську діяльність (університети, науково-дослідні організації, інжинірингові центри, виробничі і сервісні підприємства, споживачі), розташованих на одній географічній території, взаємодіючих для досягнення загальної мети (економічне зростання за рахунок інновацій і синергетичного ефекту), що характеризується певною стійкістю [1].

У сучасних умовах кластерні об'єднання розглядаються як одна з найефективніших форм організації та здійснення інноваційних процесів, тобто форм міжнародного, національного, регіонального або організаційного розвитку, що надають можливість вести конкурентну боротьбу на ринку не лише окремими підприємствами, а й цілими господарськими комплексами, яким надається можливість скорочувати свої витрати за рахунок спільної технологічної кооперації підприємств. Також кластерні об'єднання з ціллю розширення сфер вільної торгівлі, вільного переміщення трудових ресурсів та капіталу створюють специфічний економічний простір і тим самим реалізують функції структуроутворюючих компонентів глобальної системи [2].

Кластери мають значно вищу конкурентоспроможність – в середньому вони перевищують експортні індустрії на 15%, а в найбільш розвинутих кластерах, їх учасники більш, ніж в 2 рази перевищують

продуктивність праці по відношенню до традиційних фірм-експортерів, які не є учасниками тих чи інших кластерів [3].

Формування та розвиток кластерів виступає ефективним механізмом залучення прямих іноземних інвестицій та активізації процесів інтеграції у глобальні ланцюги вартості. Включення в такі ланцюги дозволяє підприємству підвищувати свій технологічний рівень, розширювати інноваційну діяльність з метою набуття більших конкурентних переваг; збільшувати глибину переробки продукції та створювану додану вартість. Цьому сприяють такі чинники, як придбання та впровадження новітніх техніки та технологій; отримання доступу до сучасних методів управління й організації виробництва та спеціальних знань; набуття ефективних можливостей виходу на міжнародні ринки.

Системні ефекти кластерного розвитку на економіку регіону та країни полягають у такому:

1. Кластери концентрують економічну діяльність. Створення таких «промислових блоків» всередині країни як кластери, що являють собою «зв'язані» ланцюги співпраці, у тому числі створення цінності. Така форма зосередження економічної діяльності дозволяє виявляти пробіли в ланцюгах та заповнювати їх, генеруючи при цьому побічні потоки знань.

2. Кластер розширює ринок. Це є найсуттєвішим результатом міжфірмової співпраці. Співпраця між фірмами, яка веде до зростаючої віддачі від масштабу, сприяє проникненню фірм у нові сегменти.

3. Розвиток відносин між учасниками кластерів сприяє зростанню конкурентних переваг за рахунок проведення спільних досліджень і розробок, що генерують колективну ефективність.

4. Кластер генерує нові ланцюги доданої вартості за рахунок перехресних зв'язків між фірмами, що примножує кількість промислових вузлів та створює стійкість усій мережевої системи.

5. Кластер створює системні синергетичні ефекти, сприяє промисловій «ланцюговій реакції», коли один кластер успішно функціонує та примножує результати діяльності інших кластерів [4].

Кластери та кластеризація є потужним засобом та можливістю для структурних змін в економіці, що є пріоритетом стратегій смарт спеціалізації.

Таким чином, можна висувати, що кластери є важливим чинником розвитку, а в ряді випадків – рушієм сучасної економіки. Наявність розвинутих регіональних кластерів сприяє розвитку МСП, підвищує ВВП та конкурентоздатність галузей та регіонів, й відповідно, в цілому по країні – значно впливає на зростання ВВП, експорту, інноваційності та загальної конкурентоспроможності секторів економіки.

Список використаних джерел:

1. Щепакін М.В., Томилко Ю.В., Грицай В.В. Класифікація й форми організації отраслевих інноваційних кластерів // URL: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_8_12.pdf.
2. Шовкалюк В.С. Кластери та інноваційний розвиток України // URL: http://dknii.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/Stvor_ta_funk_klasteriv.pdf.
3. Cluster Management – A Practical Guide Part A: Overview. Economic Development and Employment Division Economic Policy and Private Sector Development Section. Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH. P.27. URL:

https://www.ibm.com/support/kno_wledgecenter/SSEPGG_11.1.0/co
<m.ibm.db2.luw.admin.ha.doc/doc/c0053131.html>

4. Національна програма кластерного розвитку до 2027 року // <https://mautic.appau.org.ua/asset/166:proekt-nacprogrami-klasternogo-rozvitku-do-2025-v1pdf>

Yuliya Ursakiy Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economic of KNUTE,
Chernivtsi

INNOVATIVE CLUSTERS AS A POWERFUL LAYER OF INCREASING THE COUNTRY'S COMPETITIVENESS

This research examines the innovation clusters role in economic system, which leads to increased competitiveness of the country. Innovation cluster characteristic are given and it is defined as one of the most effective forms of innovation processes organization and implementation. The role of innovation clusters in global value chains and the positive impact on business development are determined. There are also given examples of cluster development systemic effects on the economy of the region and the country.

*Transformation of fiscal policy of Ukraine in the
context of the manifestation of crisis phenomena in
the economy*

Леся Барабаш, к.е.н., доцент
Уманський національний університет садівництва
м. Умань

АКТУАЛЬНІ МАРКЕРИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У сучасних фінансово-економічних системах країн податки є монополічним правом держави. Відтак і податкова система, разом із механізмом її функціонування, є інструментом безконкурентним. Однак справедливості заради варто зауважити, що реалізація зазначеного механізму на практиці потребує вміння чітко реагувати на зміни у фінансово-економічному середовищі, аби ефективність провадження оподаткування була споріднена з позитивними результатами фінансового й економічного секторів.

Трансформація фінансово-економічного середовища може бути викликана низкою внутрішніх і зовнішніх факторів. І сучасні економічні викривлення зумовлені загальносвітовою пандемією коронавірусу COVID-19, що охопив усю світову економіку. Водночас саме кризові явища провокують кардинальні зміни в податкових системах, визначаючи їхні пріоритети на тривалу перспективу. Свого часу Й. Шумпетер назвав подібне явище «грім історії», і нині ми маємо яскравий його приклад. Однак наразі присутня ситуація, за якої особливості провадження циркулярної економіки в епоху технічного та технологічного процесу у період сталого розвитку сприяли зменшенню ваги соціальних цілей держави та перенесенню акценту з регулюючої функції податків на фіскальну. І сучасний «грім історії» потребує термінового перегляду методів і підходів оподаткування, переорієнтації всієї податкової системи разом з її механізмами.

Характеризуючи потенційні можливості країн у постпандемічний період, Р. Арезки та Г. Рота-Граціозі вважають, що криза COVID-19 є можливістю відновити «громадянську домовленість», що базується на посиленні ролі держави у захисті населення від ризиків для здоров'я у програмах соціального захисту. А загальною метою при цьому є формування ефективної держави та податкової системи [3].

Вегель С., Е. Віссер, Ф. Грінфілд і Т. Корбетт висловлюють думку, що в кризовій постпандемічній економіці «уряди можуть мати можливість покращити нейтралітет, пропорційність, практичну адміністративність і безпеку податку, щоб краще його використовувати своїх громадян» [4].

Зосереджуючись на перспективах оптимізації оподаткування в умовах пандемії і після неї, Е. К. Крейг і Дж. Р. Хайнс-мол. зауважують «... розумно розглянути найбільш економічно ефективні засоби вирішення проблем, що зтягаються пандемією. Зокрема, податки можна використовувати для створення гнучких стимулів для фізичних осіб та ... для контролю за навколишнім середовищем й іншими екстерналіями» [2].

Зважаючи на фактичну одноголосність висловлених думок щодо доцільності змін податкової системи, вважаємо за необхідне виокремити ключові маркери її гармонізації, що відповідали б вимогам українського

суспільства, особливостям економічного розвитку держави й очікуваним цілям намічених перспектив.

Водночас наявні наразі проблеми функціонування податкової системи України можна об'єднати у декілька груп: нормативно-правова: нестабільність податкового законодавства, його невідповідність економічним умовам і потребам, непрозорість; організаційна: відсутність здатності реагувати на зміни, нівелювання принципу справедливості оподаткування; адміністративна: складність справляння податків, відсутність відкритого доступу до даних щодо їх акумуляції, високий рівень витрат на адміністрування; економічна: низька ефективність функціонування окремих податків, фіскальна спрямованість оподаткування, високий рівень і нерівномірність податкового навантаження.

Наведений неповний перелік проблем функціонування чинної нині в Україні податкової системи сприяв розбалансуванню всього фінансово-економічного середовища держави. А тому наразі необхідно зосередитися на гармонізації умов і цілей податкової системи. Для цього в першу чергу функціональну перевагу податкової системи потрібно перенести з фіскальної на регулюючу, тобто сформувати обґрунтовано широкі кола пільг і преференцій, переглянути базу й об'єкти оподаткування, особливо у податках з низьким рівнем фіскальної й економічної ефективності (наприклад, транспортний податок).

У сучасних умовах значного посилення потребує соціальна складова оподаткування. До напрямів її укріплення слід віднести впровадження прогресії в оподаткуванні та реалізація в дії принципу соціальної справедливості. Необхідним кроком, має стати перегляд наповнюваності та вартості споживчого кошику, а також доведення неоподаткованого мінімуму до реального рівня та надання йому практичних характеристик, зокрема звільняти дану суму при оподаткуванні доходів фізичних осіб.

Значної соціалізації потребує система непрямого оподаткування, в рамках якої ставки ПДВ доцільно градувати відносно рівня необхідності продукції для забезпечення соціальних норм життя, а щодо виробництв, які підтримують продовольчу безпеку, запровадити спеціальні режими оподаткування.

Необхідно запровадити спеціальний режим оподаткування для пріоритетних сфер діяльності й альтернативні системи оподаткування для стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, з одночасним оновленням критеріїв оцінки їхніх розмірів за рівнем доходу.

Значне навантаження на роботодавців створює єдиний соціальний внесок. Тому, за прикладом зарубіжних країн, більшу його частину слід перенести на одержувачів доходу.

Особливої уваги потребує сфера екологічного оподаткування, де слід переглянути не лише об'єкти (додати шумове забруднення, об'єкти рухомого майна як юридичних, так і фізичних осіб тощо), базу оподаткування та ставки (в сторону збільшення), а й штрафні санкції, зробивши їх жорсткішими.

Значені маркери гармонізації нададуть можливість зменшення податкового тягара на доходи та перенесення його на екологічну

складову, а також сприятимуть посиленню соціалізації податкової системи.

Список використаних джерел:

1. Дроговоз Ю., Дубровський В. Інституційні проблеми української податкової системи та шляхи їх вирішення: аналітична розробка. Київ, 2015. URL: https://rpr.org.ua/uploads/files/source/Policy_Tax_Reform_RPR.pdf (дата звернення 12.04.2021)
2. Ashley C. Craig, James R. Hines Jr. Taxes as Pandemic Controls. June 2020. URL: https://sites.lsa.umich.edu/ashcraig/wp-content/uploads/sites/716/2020/07/covid_craighines.pdf (дата звернення 10.04.2021)
3. Rabah Arezki and Grégoire Rota-Graziosi COVID-19's 'thundering' effect on taxes. Brookings. February 18, 2021. URL: <https://www.brookings.edu/blog/future-development/2021/02/18/covid-19s-thundering-effect-on-taxes/> (дата звернення 10.04.2021)
4. Stef van Weeghel, Tom Corbett, Edwin Visser, Phil Greenfield COVID-19: The impact on VAT/GST systems. Tax Policy Bulletin from Global Tax Policy. June 10, 2020. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/tax/newsletters/tax-policy-bulletin/assets/pwc-covid19-the-impact-on-vatgst-systems.pdf> (дата звернення 10.04.2021)

Lesia Varabash, Candidate of Economics Science ,
Associate Professor
Uman National University of Horticulture
Uman

CURRENT MARKERS OF TAX SYSTEM HARMONIZATION IN THE CONTEXT OF ECONOMIC CRISIS

Tax system of Ukraine at the present stage of development is characterized by significant deficiencies and imbalances. However, in terms of current pandemic and crisis, it is possible to reform it, taking into account the existing needs of taxpayers. And the first step should be a reorientation from the fiscal goal to the regulatory one, which will restore the fairness of taxation. It is also necessary to review the basic social norms, in particular the composition and cost of the consumer basket, the level and effectiveness of the tax-free minimum. It is also necessary to introduce progression in taxation, including in the collection of value added tax. Particular attention should be paid to environmental taxation, which should expand the range of objects of taxation, increase tax rates and introduce tougher penalties.

Наталія Власюк, к.е.н., доцент,
Львівський торговельно-економічний університет,
м. Львів

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ У СФЕРІ ЗБАЛАНСУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Аналіз проблем місцевих бюджетів України, а також розгляд теорії та практики побудови бюджетних систем у країнах із ринковою економікою показує, що наявна фінансова самостійність місцевих бюджетів має низку серйозних недоліків.

Насамперед, недостатність коштів для фінансування розвитку місцевого самоврядування. Формально, відповідно до законодавства

Україні, місцеві бюджети наділені необхідною ресурсною базою, володіють низкою повноважень у частині розпорядження наявними коштами, земельними ділянками, іншими об'єктами комунальної власності. Фактично ж фінансові можливості територіальних громад істотно обмежені, не відповідають установленим нормам забезпечення соціальних гарантій та зумовлюють значні касові розриви під час виконання місцевих бюджетів.

Негативними факторами, що впливають на динаміку надходжень до місцевих бюджетів, є зниження темпів соціально-економічного розвитку країни, зростання безробіття, загострення інфляційних процесів, девальвація національної валюти, що спостерігалися останнім часом у державі. У разі збереження прискорених темпів зростання видатків на фінансування бюджетної сфери, що знаходяться в компетенції органів місцевої влади, проблема нестабільності надходжень є дуже гострою.

Доходи місцевих бюджетів в умовах трансформації фінансово-бюджетних відносин вимагають вдосконалення та забезпечення їх стабільності з метою здійснення публічних видатків та виконання повноважень органами місцевої влади. Їх формування вимагає нових форм і методів планування податків, зборів і обов'язкових платежів та пошуку дієвих інструментів міжбюджетного регулювання на всіх стадіях бюджетного процесу.

В цих умовах важливе місце відводиться дієвості фінансово-бюджетного законодавства, ефективності системи оподаткування та впливу макропоказників соціально-економічного розвитку на формування доходів місцевих бюджетів на відповідний рік та середньострокову перспективу.

Існуюча система формування доходів місцевих бюджетів України має низку серйозних недоліків:

- наявність істотних протиріч в нормативно-законодавчій базі, що регулює формування і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів, а саме: діють протилежні за змістом законодавчі норми, кожна з яких використовується урядом залежно від завдань, що постають в новому бюджетному році;
- існують неузгодженості в термінології;
- надмірна централізація управління місцевими бюджетами та відсутність чіткого розподілу компетенції щодо вирішення конкретних завдань між центральними органами влади і органами регіонального та місцевого самоврядування;
- практично щороку змінюються види податків, зараховуваних до місцевих бюджетів; відсутні єдині та досить стабільні нормативи (наприклад, на кілька років) відрахувань від загальнодержавних податків до місцевих бюджетів;
- відсутні єдині правила ув'язки доходів місцевих бюджетів і регіональних податкових надходжень;
- нестабільний розподіл коштів між місцевими бюджетами різних рівнів [1].

Фінансова децентралізація повинна стати основою для стимулювання громад до об'єднання та підвищення їхньої спроможності через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прями міжбюджетні відносини з державним бюджетом. Реформа міжбюджетних відносин у контексті реформи децентралізації – це стимулювання для місцевих громад ефективніше наповнювати свої бюджети, переходити на самозабезпечення та ретельно планувати свої видатки.

Хоча держава фінансово підтримує місцеве самоврядування та здійснює контроль законного, доцільного, економного, ефективного витрачання коштів, проте органи місцевого самоврядування сьогодні не мають доступу до відповідної інформації щодо платників податків та сплачених сум.

З метою зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів доцільно вжити такі заходи:

- перерозподілити частину надходжень з державного до місцевих бюджетів, зокрема, частину податку на прибуток підприємств, частину ресурсних платежів, збір за забруднення навколишнього природного середовища;
- запровадити автоматичну систему індексації розміру податків з жорсткими ставками (передусім, стосовно єдиного податку);
- прорахувати можливості зменшення частки трансфертів і збільшення частки цільових субвенцій у трансфертах з Державного бюджету України;
- дотримуватися цільового та ефективного витрачання коштів місцевих бюджетів, особливо із бюджету розвитку;
- необхідно активно залучати інвестиції в інтелектуальний розвиток, тобто підвищувати кваліфікацію діючих кадрів [2].

Делегування і передача повноважень від держави до органів місцевого самоврядування дозволяє реалізувати принцип субсидіарності, здійснити децентралізацію, проте цей процес повинен супроводжуватися одночасною передачею фінансових ресурсів, що відповідає управлінському принципу адекватності завдань і ресурсів.

Тобто лише єдність доходів і видатків бюджету має зумовлювати і передачу державою права на здійснення видатків, які забезпечують виконання делегованих та/або переданих державних функцій, оскільки баланс доходів і видатків означає врівноваженість повноважень кожного бюджету і фінансових ресурсів на їхнє виконання.

Питання щодо оптимізації видатків та формування дохідної бази, подолання бюджетного дефіциту є одними з найактуальніших тем місцевого самоврядування. Проблеми формування дохідної частини бюджету, як і в багатьох інших галузях, викликані корупцією в сфері оподаткування. Також, цьому сприяє недостатній контроль за дохідною та видатковою частиною бюджету та відсутність мір покарання за будь-які відхилення від виконання запланованих показників.

Протягом останніх років в Україні спостерігається негативна тенденція до зменшення частки власних доходів у структурі доходів місцевих бюджетів і збільшення кількості дотаційних бюджетів.

Недостатність власних стабільних джерел доходів значно обмежує вплив місцевих органів влади на соціально-економічний розвиток регіонів. Тому розширення та оптимізація джерел наповнення місцевих бюджетів є надзвичайно важливим завданням, вирішення якого сприятиме підвищенню рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування і якісному виконанню покладених на них завдань і функцій.

У перспективі варто акцентувати увагу на інституційній та правовій базах міжбюджетного фінансування; відстеженні невідповідності між зобов'язаннями за видатками та джерелами фінансування, а також підвищенні стимулів у місцевих органів влади для гарантування надходжень до бюджету.

Для зміцнення фінансової основи органів місцевого самоврядування і надання їм досить широких повноважень необхідно прагнути до досягнення реальної бюджетної самостійності і фінансової децентралізації через удосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин, посилення інвестиційної складової місцевих бюджетів, підвищення ефективності управління коштами місцевих бюджетів та посилення контролю і відповідальності за дотриманням бюджетного законодавства.

Через постійну нестачу ресурсів органи місцевої влади мають ще одну проблему – це висока частка міжбюджетних трансфертів у складі доходів місцевих бюджетів. Надходження місцевих бюджетів наполовину складаються з трансфертів із державного бюджету, через що органи місцевого самоврядування втрачають реальну здатність здійснювати управління соціально-економічним розвитком територій. Високий рівень дотаційності місцевих бюджетів і залежність територіальних громад від розподілу по вертикалі не дають можливості самостійно здійснювати бюджетний процес на місцевому рівні і посилюють централізацію бюджетних ресурсів.

Також знижується ініціативність у мобілізації коштів та пошуку власних резервів наповнення місцевих бюджетів. Висока частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів свідчить про посилення централізації бюджетних ресурсів. Сьогодні вкрай важливими є питання децентралізації бюджетної системи України, адже фінансова децентралізація – одна з найважливіших умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади.

Багаторічний зарубіжний досвід свідчить, що джерелом фінансових ресурсів для муніципалітетів можуть бути позикові кошти. Але слід зазначити, що позикові кошти повинні спрямовуватися лише на розвиток соціальних об'єктів, а не на їх поточне обслуговування та закриття касових розривів місцевих бюджетів.

Для того, щоб муніципальні цінні папери стали значним джерелом фінансових ресурсів для фінансування соціально-економічного розвитку відповідної території, необхідно вирішити ряд організаційно-методичних заходів, а саме :

- необхідне формування на регіональному рівні та доведення до муніципальних органів програми конкретних інвестиційних проектів, що сприяють упорядкуванню території, роботі житлово-комунальних служб, розвитку системи дошкільної освіти та іншим заходам;

- потрібно здійснювати підвищення рівня муніципального менеджменту, тобто виникає необхідність у тому, щоб муніципальні службовці адекватно розуміли фундаментальні основи теорії і практики муніципальних фінансів;

- вкрай важливо створити систему моніторингу та контролю за муніципальними позиками в цілому та муніципальними облігаціями зокрема. Контроль повинні здійснювати як вищі органи управління, так і спеціалізовані комітети [3].

Вирішення цих та інших проблем стосовно формування і використання місцевих бюджетів значною мірою визначило б розширення економічної самостійності регіонів країни. Адже те, наскільки вони політично незалежні і фінансово забезпечені, справляє істотний вплив на формування демократичних, ринково орієнтованих систем і підвищує шанси на успіх реформ.

Для реального забезпечення принципів самостійності в складанні і використанні бюджетів усіх рівнів необхідно, щоб кожна ланка бюджетної системи мала чітку, визначену законом дохідну базу, а взаємовідносини між державним і регіональними бюджетами будувалися з урахуваннями специфіки та перспектив соціально-економічного розвитку регіонів.

Список використаних джерел:

1. Артеменко Н.В. Сучасна концепція реформування місцевих бюджетів: проблеми та перспективи / Н.В. Артеменко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 34(1077). – С. 25-30.
2. Бондарук Т. Концептуальні засади реформування місцевих бюджетів України / Т. Бондарук // Світ фінансів. – 2011. Вип. 2. – С. 168-177.
3. Фурдичко Л.Є. Децентралізація: фінансова незалежність місцевих бюджетів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [ird.gov.ua/sep/.../sep20155\(115\)_039_FurdychkoLYe.pdf](http://ird.gov.ua/sep/.../sep20155(115)_039_FurdychkoLYe.pdf)

Natalia Vlasyuk, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Lviv University of Trade and Economics,
Lviv

PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION IN THE FIELD OF BALANCE OF LOCAL BUDGETS OF UKRAINE

Analysis of the problems of local budgets of Ukraine, as well as consideration of the theory and practice of building budget systems in countries with market economies shows that the existing financial independence of local budgets has a number of serious shortcomings.

Issues of optimizing expenditures and forming a revenue base, overcoming the budget deficit are one of the most pressing topics of local self-government.

Руслан Волощук, к.е.н.,
Лілія Сокур, магістрантка,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ЗУНУ,
м. Вінниця

ПРОБЛЕМАТИКА УХИЛЕННЯ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ

Податок на додану вартість є важливим інструментом у сфері взаємодії між платниками податку та державою. Зазначені взаємовідносини стають визначальними при вирішенні проблеми збалансованості державного бюджету, а також при створенні гарантій розвитку оптимально-сприятливого підприємницького середовища. При цьому, побудована в Україні система адміністрування ПДВ є відносно обтяжливою для платників податку. З огляду на важкий адміністративний тягар та історичну високу корупціогенність податку, питання ухилення від сплати ПДВ є одним з найактуальніших.

Глобалізаційні процеси сприяють розширенню масштабів ухилення від оподаткування доданої вартості. Це обумовлено [1, с.99]:

- 1) прогалинами податкового законодавства,
- 2) асиметрією податкових законодавств різних юрисдикцій,
- 3) слабким рівнем гармонізації податкової системи,
- 4) недостатнім контролем транскордонних угод,
- 5) збільшенням швидкості здійснення фінансово-господарських операцій,
- 6) переходом великого числа комерційних угод в сферу електронної комерції.

В Україні ухиленню від сплати ПДВ сприяють досить складна система електронного адміністрування податку, непрозорі правила реєстрації податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових накладних та недосконалий механізм блокування податкових накладних, що генерують додаткові й значні витрати часу та коштів платників на ведення обліку нарахування та сплати ПДВ.

Наразі можна виокремити кілька схем ухилення від сплати ПДВ, серед яких:

1. Незаконне відшкодування з бюджету при експорті. Зміст схеми полягає у використанні незаконного відшкодування ПДВ через багаторазовий перепродаж і експорт товарів, внаслідок чого експортер відшкодовує ПДВ, а постачальники, не сплативши податок, зникають. Один і той же товар може курсувати всередині країни (або між країнами) по колу, дозволяючи використовувати відшкодування ПДВ як інструмент злочинного підприємництва [2, с.14].

2. Формування «схемного» податкового кредиту («скрутки» або «схемний» ПДВ). Сутність схеми полягає в офіційному імпортуванні підприємством (зазвичай легальним імпортером) до України товару зі сплатою до бюджету ПДВ та відповідним отриманням податкового кредиту. Далі товар реалізується всередині країни за готівкові кошти, залишаючись на товарному обліку підприємства-імпортера. Одночасно,

в системі електронного адміністрування існує можливість для такого підприємства випускати податкові накладні на всю суму імпортного ПДВ, що дозволяє протиправно сформувати податковий кредит зацікавленим платникам ПДВ, а отримані на рахунки кошти повернути клієнту готівковими коштами за вирахуванням процентів «за послугу» [2, с.14].

3. Зловживання пільгами. Зміст схеми передбачає маскування ввезення промислових партій товарів на митну територію України під поштою та кур'єрські відправлення («поштова контрабанда») або під виглядом особистого імпорту або провозу особистих речей («раби», «норма», «мурашки», «піджаки»). Відбувається подрібнення великої партії товару за допомогою стійких угруповань з декількох десятків або сотень фізичних осіб (частіше мешканців прикордонних районів) на партії, що не підлягають оподаткуванню ПДВ, а після перетинання кордону пішки або на автомобілях чи автобусах, збирається в одному місті та розвозиться по всій країні [2, с.19].

4. «Конвертаційні центри». Зміст схеми передбачає існування конвертаційних центрів, які використовують фірми-одноденки та відкриті на них рахунки в банках. Зазначені центри вибудовують «фінансовий коридор» з фірм-одноденок, банків, рахунків, документів, що забезпечує роздрібнення коштів на частини та кінцеве виведення готівки для клієнта конвертаційного центру у зазначене місце. Конвертаційний центр для своєї діяльності отримує прибуток в розмірі певного відсотка «відмитих» коштів [2, с.24].

5. Фіктивне підприємництво, зокрема «карусельне» шахрайство. Сутність схеми полягає у відшкодуванні ПДВ під час проведення операцій з реалізації товарів за цінами, нижчими від вартості придбання. Тобто підприємство купує товари не напряму від постачальника, а через «ланцюжок» фіктивних фірм, які коригують ціну в бік значного зростання. Отриманий же товар надалі реалізується за його реальною вартістю. Таким чином, різниця у ціні на товари під час їх придбання та продажу дає можливість підприємствам сформувати від'ємне значення щодо ПДВ. У результаті платник податку «чесно» претендує на відшкодування ПДВ [3, с.133].

6. Підміна товарної номенклатури, зокрема сільськогосподарської продукції. Зміст схеми полягає у тому, що підприємство формує податковий кредит з ПДВ за рахунок номенклатури товарів, необхідних для здійснення сільськогосподарських робіт, а після цього реєструє в Єдиному реєстрі податкових накладних податкові накладні на реалізацію сільськогосподарської продукції (наприклад, пшениці або олії соняшникової). Існує два види підприємств, які використовують зазначену схему. Перший вид – реальні сільськогосподарські підприємства, які використовують зазначену схему зі збільшення податкового кредиту за рахунок безтоварних операцій для мінімізації податкових зобов'язань собі або замовникам за винагороду, та зазвичай характеризуються поповненням казначейського рахунку в системі електронного адміністрування ПДВ «живими» грошовими

коштами, наявністю земельних ділянок на правах власності та/або користування, складських приміщень, спецтехніки, але зазвичай недостатньою кількістю трудових ресурсів. Другий вид – вигодоформуючі підприємства, що мають основний вид діяльності, пов'язаний зі здійсненням сільськогосподарських робіт, а для прикриття діяльності, пов'язаної з наданням податкової вигоди третім особам, та створення видимості реальної господарської діяльності, укладають договори оренди офісів, складів, земельних ділянок, однак не мають достатньої кількості основних засобів, трудових та матеріальних ресурсів для забезпечення статутної діяльності, та найчастіше не сплачують ПДВ до державного бюджету і не здійснюють поповнення казначейського рахунку в системі електронного адміністрування податку на додану вартість «живими» грошовими коштами [4].

Протидіяти ухиленню від сплати ПДВ в Україні можна завдяки подальшій цифровізації адміністрування ПДВ, яка дозволить підвищити якість оподаткування для платників податків ПДВ та збільшити ефективність стягнення ПДВ для податкових органів [5, с.136].

По-перше, цифровізація сприяє посиленню контролю над обчисленням та сплатою ПДВ, а згодом має повністю автоматизувати зазначений процес. Відповідно ухилення від сплати ПДВ буде ускладнено та в більшості випадків недоцільно, адже висока ймовірність виявлення фактів порушення податкового законодавства та притягнення до фінансової чи навіть до кримінальної відповідальності, а також зниження ділової репутації стануть стримуючими факторами для ухилення від сплати ПДВ.

По-друге, зниження витрат на облік нарахування та сплати ПДВ знижує податковий тягар підприємницької діяльності, тим самим усуваючи вимушене ухилення від сплати ПДВ для підтримки цінової конкурентоспроможності.

По-третє, завдяки цифровізації діяльність податкових органів стає автоматизованою, що дозволяє проводити не вибіркове, а суцільне (масове) адміністрування ПДВ.

Разом з тим, цифровізація адміністрування ПДВ сама по собі не може дати результативного позитивного ефекту щодо ухилення від сплати ПДВ без вирішення проблеми взаємної відповідальності податкових органів і платників податків, без узгодження їх інтересів і вдосконалення податкового контролю.

Список використаних джерел:

1. Нечаева А. Е. Мошенничество с НДС в Европе: факты и домыслы. *Инновационное развитие экономики*. 2016. №3-1 (33). С. 98-104.
2. Дубровський В., Черкашин В., Гетман О. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/уникнення оподаткування в Україні: нові виклики. Київ: Інститут соціально-економічної трансформації, 2019. 41с.
3. Замасло О. Т., Зубік Н.В. Аналіз утрат державного бюджету України від схем ухиляння від оподаткування. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип.2(07). С.129-135.
4. Схеми з ПДВ у сільгосптоваровиробників: як виявляє ДПС? URL: <https://news.dtkr.ua/taxation/pdv/64706> (дата звернення: 20.04.2021).
5. Строительева В. А. Цифровизация налогового администрирования НДС в интересах пресечения уклонения от исполнения налоговых обязательств. *Учет и статистика*. 2019. №1 (53). С.132-138.

Ruslan Voloshchuk, Candidate of Economics Science ,
Liliia Sokur, Master's Degree Student,
Vinnytsia Educational and Scientific Institute of Economics WUNU,
Vinnytsia

PROBLEMS OF VALUE ADDED TAX AVOIDANCE IN UKRAINE

The relevance of the research is due to the need to identify schemes of VAT avoidance and find ways to counteract such schemes in the diffusion of destabilizing factors in the tax policy of Ukraine and the low level of competitiveness of the national tax system. The outlined reasons and schemes of VAT avoidance allow to find options for counteracting this negative phenomenon, in particular by further digitalization of VAT administering.

Андрій Журавель

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ

ВПЛИВ МЕТОДУ ОЦІНКИ ЗАПАСІВ НА РОЗРАХУНКИ ЗА ПДВ

Значну частину витрат компанії становить собівартість реалізованої продукції. Так як вартість запасів згідно рекомендацій МСФЗ [1, п. 23] можна обліковувати за різними методами (наприклад, FIFO, метод середньозваженої собівартості...), вплив методу оцінки на податок на прибуток є предметом багатьох досліджень. Так, до прикладу, Edori Daniel Simeon та Ohaka John [2] аналізуючи результати досліджень інших науковців, описують переваги та недоліки методу оцінки за FIFO та середньозваженої собівартості з наступним моделюванням їх впливу на величину чистого доходу. І хоча таке моделювання [2, с.1641-1643] є доволі простим та виконується на невеликому масиві даних, важко не погодитись, що з урахуванням інфляційних впливів, при оцінюванні запасів за методом FIFO, прибуток більший, ніж при застосуванні методу середньозваженої собівартості.

Базуючись на практичному досвіді, для різних компаній (залежно від напрямку та специфіки господарської діяльності) існує свій зручний метод оцінки запасів. Наприклад метод FIFO (а по суті, облік за партіями) вкрай необхідний для фармацевтичної галузі, де кожна партія товару строго контролюється на кожному етапі свого життя (від виробництва до реалізації) з метою дотримання контролю якості.

В той же час для великих роздрібних продавців вести облік за партіями вкрай важко, адже при великому обсязі реалізованого товару на торгових точках, всяка інформаційна облікова система буде значно перевантажена через необхідність аналізу партій з метою їх автопідбору при будь-якому товарному рухові. При такому підході

зростає кількість помилок, одна проблемна ситуація може спричинювати декілька інших, що в свою чергу зумовлює необхідність у збільшенні трудових та технічних ресурсів на підтримку такої інформаційної системи.

Позаяк, іноді податкове законодавство може відрізнятись від нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку, яке найчастіше корелює із МСФЗ.

Так в Україні, згідно П(с)БО [3, п.16] оцінку вибуття запасів в більшості випадків можна здійснювати за будь-яким із обраних способів, в тому числі методом FIFO, або за методом середньозваженої собівартості. В той же час, згідно ст.201 п.4 ПКУ [4] «платники податку у разі здійснення постачання товарів/послуг, база оподаткування яких, визначена відповідно до статей 188 та 189 цього Кодексу, перевищує фактичну ціну постачання таких товарів/послуг» повинні нараховувати додаткові зобов'язання за ПДВ, що оформлюються окремим податковим документом. Базою для оподаткування в таких випадках є різниця між ціною придбання та продажною ціною [4, ст. 188, п.1].

Також при списанні непридатних для подальшого використання/реалізації товарно-матеріальних цінностей, підприємство зобов'язане нарахувати компенсуючі зобов'язання за ПДВ [4, ст. 198, п.5]. В такому разі «база оподаткування за товарами/послугами визначається виходячи із вартості їх придбання» [4, ст. 189, п.1].

Таке формулювання Закону фактично зобов'язує компанії здійснювати облік вибуття запасів по партіях, до кожної з яких прив'язана реальна закупівельна ціна згідно первинних документів. Деякі аудиторські компанії у своїх рекомендаціях стверджують, що базою оподаткування ПДВ в таких операціях може вважатись середньозважена ціна (собівартість), яка використовується для оцінки запасів, і по суті складається із закупівельних цін. Проте це не гарантує того, що податкові органи погодяться із такими твердженнями.

На нашу думку, Закон сформований таким чином виходячи із особливостей загального процесу, що здійснюється згідно чинного нормативно-правового забезпечення. Так при купівлі товару у постачальника (не важливо, локального, чи іноземного), при оформленні всіх відповідних податкових та бухгалтерських документів, компанія отримує право на кредит за ПДВ, базою для розрахунку якого є закупівельна ціна (тобто майбутня «партійна» собівартість). Завдяки кредиту за ПДВ, покупець має право зменшити свої зобов'язання за ПДВ, що означає, що держава отримує менше надходжень від даного непрямого податку. Іншими словами, держава надає «кредит» і очікує в майбутньому не лише повернення його «тіла», але й додаткових надходжень виходячи із міркувань, що товар завжди продається за ціною дорожче, аніж при закупці. Аби з позиції держави не втрачати «видані» таким чином кошти, при продажі нижче собівартості чи при списанні бракованих, втрачених товарів, у ПКУ і передбачена

необхідність для підприємств донараховувати податкові зобов'язання [4, ст. 198, п.5; ст.201 п.4], що дозволяє по операціях із такими запасами вийти в 0.00 грн за розрахунками з ПДВ.

На практиці ж, компаніям-ритейлерам часто приходиться дублювати партійний облік поряд із оцінкою запасів за методом середньозваженої ціни. Якщо остання ведеться завдяки стандартним механізмам облікової системи, то партійний облік часто здійснюється завдяки додатково розроблюваним програмам та по суті є віртуальним – тобто таким, що не відображає реального руху товарів на підприємстві, але дозволяє обґрунтувати вибір податкової бази для нарахування ПДВ, виходячи із міркувань, що при реалізації вибуває той товар, що був куплений раніше інших.

Цікаво відмітити, що при такому підході податок на прибуток формується базуючись на витратах, що виникли в результаті списання товарів за методом середньозваженої собівартості, тоді як податок на додану вартість – базуючись на оцінці вибуття за методом FIFO.

Проблема вибору методу оцінки запасів є вкрай важливою для українського бізнесу, адже використання лише одного із методів суттєво спростить ведення господарської діяльності. Разом з тим, для держави важливо зберегти фіскальну функцію ПДВ та не втрачати потенційні надходження до бюджету в результаті деяких особливих операцій. Щоб вирішити таку дилему, варто знайти відповідь на питання «Яким чином вибір методу оцінки запасів впливає на фіскальну функцію ПДВ?». Відмітимо, що в даному напрямку проводилось мало досліджень: вдалось віднайти зокрема такі міркування, згідно яких вибір методу оцінки не впливає на розрахунки за ПДВ [5]. Хоча як бачимо, це залежить від нормативно-правового забезпечення.

Зважаючи на ці фактори, вважаємо за необхідне провести глибоке дослідження даної проблеми шляхом імітаційного моделювання задля отриманням достовірних, статистично значущих результатів, що дозволять зробити висновок щодо можливості застосування методу середньозваженої собівартості при визначенні бази оподаткування ПДВ в деяких операціях.

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021#Text
2. Etori D.S., Ohaka J. (2018). Implication of Choice of Inventory Valuation Methods on Profit, Tax and Closing Inventory. Account and Financial Management Journal, 3(7), с. 1639-1645. Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/327039855_Implication_of_Choice_of_Inventory_Valuation_Methods_on_Profit_Tax_and_Closing_Inventory
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] : затв. Наказом Міністерства фінансів України №246 від 20.10.1999 р. (зі змінами та доповненнями). – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text>
4. Податковий кодекс України: Закон України №2755-VI від 02.12.2010 р. // БВР. – 2011. – №№13-17. – ст.112 – URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
5. Inventory Valuation Methods Impact on VAT [Електронний ресурс]. Capital Profits, 2019. Режим доступу: <https://www.cpaccounts.com/inventory-valuation-methods-impact-on-vat/>

Andrii Zhuravel
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman,
Kyiv

IMPACT OF INVENTORY VALUATION METHODS ON VAT CALCULATIONS

The impact of the choice of inventory valuation method on income tax is the subject of many studies, while the influence on VAT - insufficiently spotlighted and studied. Ukrainian tax legislation actually requires companies to keep material accounting according batch management, while national accounting standards allow, in particular, to keep stock records on a moving average price basis. The first method is quite difficult for retailers, while the second one gives a number of advantages. In view of this, there is a reason for modeling the impact of both types of valuation methods on the fiscal function of VAT.

Тарас Івашків, к.е.н., доцент,
Університет Короля Данила,
Івано-Франківськ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ОБЛІКОВОЇ СТАВКИ У ЯК ІНСТРУМЕНТУ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Встановлення величини облікової ставки центральних банків має на меті стримування чи навпаки заохочення інвестиційної діяльності. Адже політика «дорогих грошей» призводить до зменшення кредитування і збільшення об'ємів депозитів. І навпаки зменшення зумовлює доступність кредитних грошей і поживлення інвестиційної діяльності економічних агентів. Згідно класичних постулатів економічної теорії облікова ставка однаково діє на інвестиційну активність юридичних та фізичних осіб та їхні рішення мають біти аналогічні або хоча б синхронні. Але глибокого аналізу поведінки домогосподарств у сфері інвестування і впливу на них облікової ставки на даний час не проводилося. А ті дослідження, які вже проводилися так і не змогли пояснити, як здійснюють свою інвестиційну діяльність домогосподарства середнього і нижче середнього достатку. В зв'язку із цим, дослідження в цьому напрямку є актуальним.

Як відомо, у всіх розвинених країнах облікова ставка є основним інструментом грошово-кредитної політики центральних банків [1, с. 5]. І величина відсотка має суттєвий вплив на економічні рішення усіх економічних агентів. Проте в Україні її вплив є недостатнім. Причиною є те, що розмір кредитних ресурсів, які є в розпорядженні НБУ є досить незначними (приблизно 6% обсягів кредитних ресурсів [3, с. 482]). Тому Національний банк України (далі НБУ) спрямовує вплив величини облікової ставки на величину інфляції. І стабільно-низька інфляція дає

позитивний сигнал як підприємствам, так і домогосподарствам щодо активності і ефективності інвестицій.

Цей механізм виглядає так. Спочатку за допомогою монетарних інструментів центральний банк впливає на реальний сектор економіки, а потім відбувається реакція у вигляді економічних прогнозів домогосподарств та корпоративного сектору: змінюються рішення про поточний і майбутній рівень споживання та заощаджень домогосподарствами, а підприємства інвестиційні рішення приймають з урахуванням поточного та очікуваного рівня цін та визначають рівень майбутніх прибутків.

Перевіримо чи дані твердження справджуються в умовах української економіки. Як свідчать дані рисунку 1, зменшення облікової ставки зовсім не збільшила кількість грошових вкладів та заощаджень у цінних паперах домогосподарств. Вони навпаки зменшилися, і їхній приріст в порівнянні з 2017 роком зменшився на 23%.

Не зважаючи на те, що інфляція на основні товари зменшилася на 11,6% (це важливе досягнення нашого центрального банку), доходи та споживчі витрати домогосподарств в середньому впали на 38%. Падіння доходів є настільки великим, що громадяни думають про те, як забезпечити себе всім необхідним, а не про інвестиційну діяльність. В таких умовах облікова ставка зовсім не впливає на рішення про зміни у рівні поточного і майбутнього споживання та інвестиційну активність більшості населення України.

На другому етапі рівень процентної ставки впливає на вартість капіталу, ставок по кредитах або боргових цінних паперах означатиме подорожчання чи здешевлення інвестицій для компаній. Теж саме стосується і матеріально-виробничих запасів [2, с. 294]. Крім впливу на інвестиції, підвищення проценту спричиняє те, що економічні суб'єкти втрачають стимули до споживання у поточний період і заощаджують.

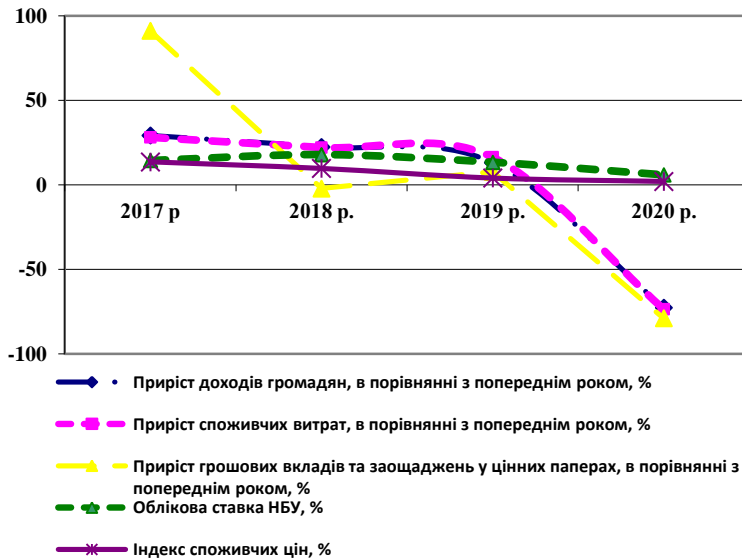


Рис. 2. Інвестиційна активність домогосподарств.

Джерело – складено автором на основі відкритих джерел.

Як наслідок, скорочується обсяг внутрішнього кредитування, номінальні грошові залишки й реальний сукупний попит.

Як видно з графіка, разом із зменшенням облікової ставки та індексу цін, зменшуються доходи, споживчі витрати та грошові вклади та заощадження у цінних паперах домогосподарств. Облікова ставка, згідно теорії, повинна була б підвищити вкладення домогосподарств у фінансові активи чи в депозити. Та це не відбувається в умовах тотального зменшення доходів громадян і зменшення облікової ставки нівелюється. В таких умовах вона перестає бути інструментом стимулювання інвестиційної активності домогосподарств (особливо громадян з нижче середнього рівня доходу) і вони витрачають свої доходи лише на поточне споживання.

Висновки. Отже, облікова ставка має значний вплив на економіку країни загалом, що проявляється у постійному таргетуванні інфляції, проте, на прийняття рішень домогосподарств про поточне і майбутнє споживання, активізацію чи навпаки зменшення інвестиційної діяльності істотний вплив мають доходи громадян та рівень споживання. Тому НБУ повинен при встановленні величини облікової ставки ще враховувати взаємозв'язки із доходами та рівнями заробітних плат громадян.

Список використаних джерел:

1. Андрушак Є.М., Перепьолкіна О.О. Використання інструментарію грошово-кредитного регулювання для стимулювання зростання економіки. *Наукові записки. Серія "Економіка". Фінансова система України. Частина 3.* 2008. Вип. 10. С 4-12.

2. Дзюблюк О. Грошово-кредитний механізм регулятивного впливу Національного банку України на динаміку економічного розвитку. *Журнал європейської економіки*. 2007. N 3. С.294-312.
3. Пелех У. Процентна політика як засіб регулювання монетарної сфери. *Ефективність державного управління*. 2012. Вип. 30. С. 481-485

Taras Ivashkiv, Candidate of Economics Science ,
Associate Professor,
King Danylo University,
Ivano-Frankivsk

EFFICIENCY OF ACCOUNTING RATE AS A TOOL OF STIMULATION OF HOUSEHOLD INVESTMENT ACTIVITY

The monetary policy of the central bank of any state is designed to regulate the money supply through the use of many monetary instruments. These include: issuing money, buying and selling securities, foreign exchange interventions, reducing or increasing required bank reserves, and setting the discount rate. All these tools have different impacts on the lives and economic activity of households.

Тамара Куценко, к.е.н., доцент,
Київський національний економічний університет
ім.Вадима Гетьмана,
м.Київ

МОНІТОРИНГ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ: ПРИЗНАЧЕННЯ ТА СКЛАДОВІ

Моніторинг реалізації податкової політики або податковий моніторинг практичної дієвості податкової системи має надзвичайно важливе значення для аналізу та регулювання економічних процесів на національному, регіональному та місцевому рівнях щодо різних економічних процесів.

Податковий моніторинг має на меті забезпечити постійні спостереження та поточний аналіз змін, що відбуваються в податковій системі країни на основі запровадження дискреційних податкових заходів з метою реалізації пріоритетів податкової політики держави, позитивних і негативних ефектів їхнього впливу на соціально-економічний розвиток.

Моніторинг податкової політики в Україні, що здійснюється розрізненими організаціями — державними установами, науково-дослідними, приватними експертними центрами та організаціями, демонструє досить суперечливі неоднозначні результати, тому досі ще не є досконалим та системним, вимагає фахівців та їх відповідальності за представлену інформацію.

Враховуючи кризову ситуацію в економіці України державні установи різних гілок влади пропонують внесення змін щодо регуляторних заходів податкової політики, зокрема Рада Національного банку схвалила рекомендації щодо впливу політики державних

запозичень та податкової політики на стан грошово-кредитної сфери України [1].

З урахуванням цих рекомендацій пропонується удосконалена умовна схема моніторингу базових складових податкової політики (податкового законодавства та податкового адміністрування) у спрощеному вигляді, яка має охоплювати як мінімум такі розділи:

I. Моніторинг податкового законодавства України:

щодо прийняття (унесення змін) до Податкового кодексу України стосовно:

а) загальнодержавних податків та місцевих податків за окремими видами податків;

б) неподаткових та інших платежів;

щодо здійснення розрахунків втрат або доходів бюджету від прийняття законопроектів з метою проведення бюджетної експертизи;

щодо вдосконалення податкового законодавства, зокрема в частині вирівнювання умов оподаткування всіх суб'єктів господарювання та унеможливлення мінімізації податкових зобов'язань інструментами страхових резервів, цінних паперів, використання валютно-обмінних операцій тощо.

щодо внесення змін до законодавства з метою посилення відповідальності за несплату або несвоєчасну сплату податків.

II. Моніторинг податкового адміністрування:

проведення щомісячного моніторингу для відстеження процесу надходження податків з метою:

а) аналізу впливу різних груп чинників на надходження податків та зборів у динаміці порівняно з минулими періодами в регіональному й галузевому аспектах;

б) виявлення адміністративних причин відхилення реальних надходжень від прогнозних показників;

проведення моніторингу з метою:

а) аналізу виконання планових надходжень коштів до бюджету за податками і зборами, державним і місцевим бюджетами;

б) аналізу динаміки податкового боргу за податками і зборами, областями, територіями;

проведення моніторингу з метою:

а) аналізу впливу фактично наданих податкових пільг порівняно з їхнім розміром, закладеним у річний бюджетний прогноз;

б) з метою аналізу схем ухилення від оподаткування та обліку податкових надходжень у відповідності до діючих норм Податкового кодексу України [2, с. 259 - 260].

проведення моніторингу з метою контролю за трансфертним ціноутворенням при здійсненні поточних операцій та укладанні фінансових угод, зокрема шляхом імплементації рекомендацій Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) щодо боротьби з розмиванням податкової бази та переміщенням прибутків за кордон (Base Erosion and Profit Shifting) (відповідно до рекомендацій Ради НБУ) [1].

В сучасних умовах податковий моніторинг в Україні нині потребує особливої уваги у зв'язку з нагальною потребою своєчасно кваліфікувати чинники, що можуть привести до:

- а) стійких змін податкових надходжень, що веде до необхідності коригування річного бюджетного прогнозу;
- б) тимчасових змін, які вплинуть на розподіл в часі податкових надходжень, але не відобразяться на річному бюджетному прогнозі;
- в) тимчасового відхилення, яке не впливатиме на щомісячні надходження у майбутньому;
- г) застосування схем ухилення від сплати податків.

Очевидним є те, що за умов фінансової децентралізації повнота надходжень податків і зборів до бюджетів різних рівнів залежить від того, наскільки ефективно складається взаємодія між державою і платниками податків.

Зважаючи на основні чинники, що впливають на розвиток податкових стосунків на регіональному рівні[3], в якості III розділу моніторингу реалізації податкової політики слід виокремити моніторинг взаємодії між державою і платниками податків щодо:

- якості роботи податкових органів;
- податкового навантаження платників податків,
- оптимізації системи податкових пільг;
- спрощення системи адміністрування податків для підприємств;
- податкових ризиків, які безпосередньо впливають на розвиток податкових стосунків.

Надважливим в сучасних умовах також є моніторинг реалізації податкової політики в контексті її впливу на макроекономічний розвиток, що має охоплювати такі елементи:

1. Моніторинг відповідності/невідповідності податкової політики, включно з політикою адміністрування податків, програмним завданням економічного зростання.

З цією метою має здійснюватися оцінка ефективності заходів, спрямованих на списання і реструктуризацію податкового боргу на подання пільг з оподаткування. Насамперед, базовими показниками для розрахунків мають бути:

обсяги втрат держави від списання та реструктуризації податкових боргів;

обсяги втрат від надання податкових пільг;
відношення цих втрат до обсягів податкових надходжень тощо.

2. Моніторинг відповідності/невідповідності рівня податкових надходжень темпам економічного зростання.

Для цього має оцінюватися:

- динаміка реального ВВП;
- динаміка податкових надходжень;
- обсяг і динаміка загального боргу за податковими зобов'язаннями підприємств;
- структура податкової заборгованості за галузями, видами податків;

ступінь ефективності адміністрування податків (щодо погашення податкової заборгованості, продажу активів платників податків, які перебувають у податковій заставі, відшкодування ПДВ тощо).

3. Моніторинг адекватності/неадекватності податкової політики завданням фінансової стабілізації.

З цією метою має здійснюватися оцінювання:

дебіторської та кредиторської заборгованості суб'єктів господарювання, у тому числі за розрахунками з бюджетом; пропорційності/непропорційності фінансування галузей господарства країни та розпорядників коштів;

корпоративно-дивідендної складової, її спрямованості на захист фінансових інтересів держави шляхом розрахунку:

а) сплачених дивідендів корпораціями на державну частку майна;

б) втрат, зумовлених від звільненнями від сплати дивідендів тощо [2, с. 260 - 261].

4. Моніторинг процесу планування змін у системі оподаткування, зокрема (відповідно до рекомендацій Ради НБУ) [1]:

щодо упровадження податку на виведений капітал (як пропонується в рекомендаціях Ради Національного банку України) з метою забезпечення якісного прогнозування змін в обсягах та графіках бюджетних доходів та попередження ризиків виникнення прихованого дефіциту державного бюджету та/або тривалих касових розривів у його виконанні;

щодо передбачення надійних компенсаторів можливого тимчасового зменшення податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів під час планування змін у системі оподаткування.

5. Моніторинг проведення заходів задля прискорення реформування податкової системи України, механізмів адміністрування податків, а також Державних податкової та митної служб з метою підвищення ефективності їх роботи, детінізації економіки та протидії ухиленню від сплати податків і митних платежів.

Удосконалення моніторингу реалізації податкової політики на основі використання вище перерахованих його складових дасть змогу більш ефективно проводити експертний аналіз з метою макроекономічного регулювання процесів, пов'язаних зі сферою оподаткування, що надзвичайно важливо для забезпечення злагодженої взаємодії органів державної влади в питаннях проведення соціально-економічних перетворень в Україні в кризових умовах.

Список використаних джерел:

1. Рада Національного банку схвалила рекомендації щодо впливу політики державних заощаджень та податкової політики на стан грошово-кредитної сфери України. 2020. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/rada-natsionalnogo-banku-shvalila-rekomendatsiyi-schodo-vplivu-politiki-derjavnih-zapozichen-ta-podatkovoyi-politiki-na-stan-groshovo-kreditnoyi-sferi-ukrayini>

2. Куценко Т. Ф. Бюджетно-податкова політика: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 508 с.

3. Третьякова О.В. Вплив податкової політики на економічний стан та подальший розвиток країни. URL: <http://econom.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/02/Podatkova-polityka.pdf>

Tamara Kutsenko, Candidate of Economics Science,
Associate Professor,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman
Kyiv

MONITORING OF TAX POLICY IMPLEMENTATION IN UKRAINE: PURPOSE AND COMPONENTS

Given the crisis situation in the economy of Ukraine, taking into account the recommendations of the Council of the National Bank of Ukraine, an improved conditional scheme for monitoring of the implementation of tax policy (tax legislation, tax administration, interaction between the state and taxpayers) is proposed. It is also emphasized that it is crucial to monitor the implementation of tax policy of Ukraine in the context of its impact on the macroeconomic development, namely regarding its compliance / inconsistency with both the program objectives of economic growth and the level of tax revenues to economic growth rates; regarding its adequacy / inadequacy to the task of financial stabilization; regarding the process of planning the changes in the tax system; regarding taking measures to accelerate the reform of the tax system of Ukraine, etc.

Ігор Легкоступ, к.е.н.,
Анна Мартинюк,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича,
м. Чернівці

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ

На сучасному етапі економіка перебуває в нестабільному стані, загострюється питання ефективного забезпечення економічної безпеки на місцевому та національному рівнях. Це питання вирішується завдяки спеціальним засобам, що є в розпорядженні найвищих органів управління. Важливу роль в забезпеченні місцевих бюджетів різних рівнів коштами та їх ефективному витрачанні відіграє фінансовий контроль на місцевому рівні.

Питанню підвищення ефективності фінансового контролю на місцевому рівні присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких – С.Буковинський, А.Ігудін, О.Кириленко, В.Кравченко, В.Лексін, І.Луніна, Р.Масгрейв, У.Оутс, К.Павлюк, П.Самюельсон, А.Улюкаєв, В.Федосов, І.Чугунов, та ін. Проте, деякі аспекти цього питання потребують додаткових досліджень у зв'язку із змінами у законодавстві та новими підходами у економічній науці. Метою даного дослідження є визначення сучасних умов та проблем у сфері місцевого фінансового контролю та обґрунтування необхідних змін для її покращення.

Враховуючи суспільно-політичні та економічні умови, що склалися після прийняття Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР [1], нагальною стала потреба у реалізації положень цього закону. Це стало передумовою для появи в Україні абсолютно нових суб'єктів фінансового контролю, якими стали органи місцевого самоврядування [2]. Ще одним кроком для регулювання місцевих фінансів стало проведення реформ 2014-2016 року щодо децентралізації державного управління, а саме прийняття Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [3], завдяки якому було створено в Україні об'єднані територіальні громади, кожна з яких являє собою суб'єкт державного фінансового контролю.

Проведення реформ зумовило актуалізацію питання про оцінку ефективності державного фінансового контролю на локальних рівнях. Адже, від спроможності і дієвості місцевого фінансового контролю, належного порядку у бюджетній та фінансовій сферах, залежить, чи буде вдосконалюватися державний устрій, чи буде досягнута соціальна стабільність, яким буде рівень економічної безпеки і добробуту громадян. До того ж, платники податків повинні бути впевненими, в тому, що кошти, які вони сплатили, формують певний суспільний капітал, який має цільове призначення, а його використання є ефективним, раціональним і економічним. Відповідно, піднімається аспект довіри суспільства до органів влади. Це важливий фактор при налаштуванні стабільності в державі.

Виходячи з того, як трактують бюджет, необхідність фінансового контролю та його актуальність зумовлена кількома причинами. По-перше, необхідно вдосконалювати практику бюджетування на кожному із рівнів управління, це стане поштовхом для збільшення ефективності місцевих видатків. Радикальною зміною і впровадженням інновацій став перехід до бюджетування, який орієнтований на результат, тобто має програмно-цільове спрямування. В такій ситуації як стадія планування, так і стадії виконання і контролю бюджетного процесу змінюються. По-друге, реалізація соціальної політики стосовно вирішення пріоритетних соціальних проблем завдяки розробці та реалізації соціальних цільових програм, мають значне фінансування завдяки бюджету, тому контроль необхідний. По-третє, важливою є участь громадськості у бюджетному процесі, вона може полягати у своєрідній формі контролю щодо дій органів влади, завдяки чому враховуються інтереси різних соціальних груп населення та підвищується ефективність політики у бюджетній сфері на основі інтересів громадськості.

Існують загальні критерії ефективності державного фінансового контролю: дієвість, результативність, економічність. На місцевому рівні оцінка результативності здійснюється за такими показниками:

- виявлений обсяг коштів, використаних з порушеннями законодавства;
- виявлений обсяг неефективно використаних коштів;

- виявлений обсяг коштів, використаних не за цільовим призначенням;
- кількість підготовлених подань і розпоряджень.
- Для визначення дієвості місцевого фінансового контролю враховують:
 - кількість виконаних подань і розпоряджень;
 - обсяг коштів, повернутих до державного і місцевих бюджетів і на бюджетні рахунки установ;
 - кількість структурних перетворень в економіці регіону і на підприємствах, здійснених за поданнями фахівців;
 - збільшення прибуткової частини місцевого бюджету або економії його видаткової частини, що отримані за поданнями фахівців;
 - кількість запропонованих поправок до чинного законодавства;
 - кількість рішень, ухвалених за поданнями фахівців;
 - кількість кримінальних справ, порушених за матеріалами проведених ревізій та перевірок.
- До складових критерію економічності відносимо:
 - обсяг коштів, витрачених на здійснення фінансового контролю;
 - обсяг коштів, витрачених суб'єктом контролю, що перевіряється, на підготовку матеріалів для перевірок;
 - рівень економічності – співвідношення отриманого економічного ефекту від реалізації подань до витрат на утримання органу, що контролює [4].

Нагляд за тим, чи дотримуються норми бюджетного законодавства, має на меті забезпечення ефективного і результативного управління бюджетними коштами. Контроль є необхідним на кожній стадії бюджетного процесу, завдяки ньому відбувається оцінка управління бюджетними коштами, цілями якої є:

- 1) Досягти значну економію бюджетних коштів;
- 2) Використовувати їх за призначенням ;
- 3) Використовувати їх найбільш ефективно;
- 4) Діяльність розпорядників повинна бути результативною, їм необхідно приймати обґрунтовані управлінські рішення, що спрямовані на покращення соціально-економічного стану підпорядкованих об'єктів, добробуту громадян;
- 5) Запобігати порушенням бюджетного законодавства;
- 6) Забезпечити реалізацію інтересів держави у процесі управління об'єктами державної власності.

В умовах сучасності принципи прозорості, гласності урядових рішень є невід'ємними у здійсненні фінансового контролю. Відповідно до норм, які існують у світі, прозорість бюджету полягає у чіткості ролей та функцій законодавчої та виконавчої влади в рамках бюджетної сфери, відкритості складання, підписання і виконання бюджету і бюджетної звітності, відкритості доступу громадськості до даних про бюджетний процес та бюджет, наявності умов для суспільної участі у бюджетному процесі.

Виходячи з вищезазначеного, покращення системи контролю на місцевому рівні є дієвим інструментом підвищення ефективності бюджетної системи, формуватиме сприятливі умови для зміцнення, місцевого самоврядування. Ефективні дії стабілізують фінансову систему, відбуватиметься процес становлення ефективної системи державного фінансового контролю в цілому. Роль держави як регулятора соціально-економічного розвитку зростає. Впровадження у бюджетний процес моніторингу з боку суспільства є актуальним через необхідність удосконалення практики бюджетування на кожному із рівнів управління як важливого інструменту підвищення ефективності місцевих видатків.

Список використаних джерел:

1. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР. *Законодавство України*: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 29.03.2021).
2. Дмитренко Г.В. Організація і здійснення державного контролю в Україні (фінансово-економічні аспекти): дис. д.наук з держ.управління: 25.00.02 / Київ. 2010. 480 с.
3. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 05.05.2015 р. № 157-VIII. *Законодавство України*: веб-сайт. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19#Text> (дата звернення: 29.03.2021).
4. Бардаш С. В. Підходи до побудови концепції національної системи економічного контролю. *НБУ ім. Вернадського*: веб-сайт. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Menedzhment/2010_11/bardach.html (дата звернення: 29.03.2021).

Igor Legkostup, Candidate of Economics Science,
Anna Martyniuk,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University,
Chernivtsi

FINANCIAL CONTROL AT THE LOCAL LEVEL AS AN EFFECTIVE TOOL FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF BUDGET SYSTEM

This article reveals the need for financial control at the local level as an effective tool for improving the efficiency of the budget system. This is due to the fact that financial and material resources are concentrated in a particular area, region or locality. Economists pay a lot of attention to the study of the processes of allocation and use of these resources, provide recommendations for change and reform. To increase the effectiveness of the financial control system at the local level in Ukraine, it is necessary to review and analyze the theoretical basis and practical provisions.

The urgency of the work lies in the need for research and development of scientifically sound recommendations for further development of the control system at the local level.

The purpose of the article is to study the problems of insufficient efficiency of state financial control over local budgets and find ways to improve it.

Софія Лобозинська, д.е.н., професор
Ірина Скоморович, д.е.н., професор
Уляна Владичин, д.е.н., професор
Львівський національний університет
імені Івана Франка
м.Львів

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ЗА ДЕПОЗИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ В БАНКАХ УКРАЇНИ

Одним із шляхів інвестування грошових коштів фізичних осіб є вкладення у вигляді депозитних заощаджень у банки. Банки, залучаючи кошти фізичних осіб на депозитні рахунки, виплачують клієнтам процентні доходи. Оподатковувати процентний дохід за депозитами в Україні розпочали у 2014 році. Ставка податку з доходів фізичних осіб (ПДФО) для таких пасивних доходів склала 15%. Згодом у 2015 році ставку податку було підвищено до 20% та додатково було введено військовий збір (ВЗ) у розмірі 1,5%. У 2016 році ставку оподаткування процентів за депозитами знизили до 18% (чинна й донині), залишивши незмінним військовий збір.

У науковій та навчальній літературі питанням відображенню в обліку депозитних операцій та нарахованих процентів за ними присвячені праці багатьох вітчизняних вчених, зокрема: Герасимовича А.М., Волкової, І.А., Литвин Н.Б., Кіндратської Л.М., Смерічевського С.Ф., Табачук Г.П. та інших. Однак, незважаючи на те, питання методології нарахування та сплати податку з доходів фізичних осіб за депозитними операціями та військового збору залишаються не дослідженими. З огляду на це, обрана тема залишається актуальною та важливою, зокрема в частині забезпечення правильності та своєчасності виконання функцій податкового агента банками України.

Метою дослідження є розкриття механізму нарахування та сплати податку з доходів фізичних осіб та військового збору податковим агентом шляхом представлення відповідних банківських проведення у бухгалтерії банку із врахуванням вимог чинного законодавства.

Процедура відображення в банківському обліку вкладень грошових коштів фізичною особою на депозитні рахунки та нарахування процентних витрат за ними чітко регламентована в Інструкції з бухгалтерського обліку операцій із фінансовими інструментами в банках України, що затверджена Постановою Правління Національного банку України 21.02.2018 р, №14 [1]. Враховуючи чинні вимоги підзаконного нормативно-правового регулювання, банк має право самостійно формувати систему та підсистеми ведення рахунків та регістрів аналітичного обліку, затверджувати правила документообороту та визначати відповідальних осіб за правильність реалізації облікових процедур. Також за банком залишається право встановлювати процентні ставки за депозитними операціями, які визначають величину майбутнього об'єкту оподаткування.

Керуючись умовами договору депозитного вкладу, банк може сплачувати проценти вкладнику за депозитом у національній валюті,

якщо кошти надійшли у національній валюті; іноземній валюті, якщо кошти надійшли на депозитні рахунки в іноземній валюті, чи в національній валюті, за рішенням вкладника; у банківських металах, якщо депозитні рахунки відкриті в банківських металах, або у національній валюті відповідно до заяви вкладника. Вартість зазначити, що до моменту нарахування податкових зобов'язань на доходи, що номіновані в іноземній валюті та банківських металах, вони підлягають подвійній оцінці шляхом переведення їх у національну грошову одиницю із використанням рахунків групи 380 "Позиція банку щодо іноземної валюти та банківських металів"(3800, 3801) еквіваленту [2].

Методика обрахунку об'єкту оподаткування повинна враховувати загальну кількість днів депозитного вкладу, а саме: проценти на депозит нараховуються від дня, наступного за днем надходження до банку грошових коштів або банківських металів, до дня, який передуює поверненню грошових коштів або банківських металів вкладнику або списання з депозитного рахунку вкладника з інших підстав.

У бухгалтерському обліку нарахування процентних витрат за залученими коштами відображається проведенням:

Дт 7041 "Процентні витрати за строковими коштами фізичних осіб".

Кт 2638 "Нараховані витрати за строковими коштами фізичних осіб".

Згідно чинного законодавства, як вже зазначалося раніше, процентні доходи за депозитними операціями підлягають оподаткуванню за ставкою 18% (податок з доходу фізичних осіб та стягується військовий збір у розмірі 1,5%. Податковим агентом платника податку (фізичної особи – вкладника) під час нарахування на його користь доходів у вигляді процентів є банк, який здійснює таке нарахування. Доходи, у вигляді процентів на суми банківських депозитних рахунків, остаточно оподатковуються податковим агентом під час їх нарахування[3].

У бухгалтерському обліку нарахування ПДФО відобразатиметься проведенням:

Дт 2638 П "Нараховані витрати за строковими коштами фізичних осіб".

Кт 3622/ПДФО "Кредиторська заборгованість за податками та обов'язковими платежами, крім податку на прибуток» - на суму податку з доходів фізичних осіб.

Одночасно нараховані витрати за строковими коштами фізичних осіб будуть зважуватися на розраховану величину військового збору. Це відобразатиметься в обліку наступним проведенням:

Дт 2638 "Нараховані витрати за строковими коштами фізичних осіб".

Кт 3622/ВЗ "Кредиторська заборгованість за податками та обов'язковими платежами, крім податку на прибуток" - на суму військового збору.

У строки, визначені для місячного податкового періоду, податковим агентом (банком) до бюджету сплачується (перераховується) загальна сума податку на доходи фізичних осіб, нарахованого за ставкою 18%, та сума військового збору із загальної суми процентів, нарахованих за

податковий (звітний) місяць на суми банківських вкладних (депозитних) рахунків[4].

У бухгалтерських проведеннях накопичення загальних сум податку з доходів фізичних осіб відобразатиметься наступним чином:

Дт 3622/ПДФО "Кредиторська заборгованість за податками та обов'язковими платежами, крім податку на прибуток".

Кт 3739/ ПДФО "Транзитний рахунок за іншими розрахунками".

При закритті транзитного рахунку кошти списуються з кореспондентського рахунку для погашення податкових зобов'язань з податку з доходів фізичних осіб за депозитними операціями:

Дт 3739/ ПДФО "Транзитний рахунок за іншими розрахунками"

Кт 1200 "Кореспондентський рахунок банку в Національному банку".

Накопичення військового збору обліковуватиметься:

Дт 3622/ВЗ "Кредиторська заборгованість за податками та обов'язковими платежами, крім податку на прибуток".

Кт 3739/ ВЗ "Транзитний рахунок за іншими розрахунками".

Після накопичення всієї суми військового збору транзитний рахунок підлягає закриттю та відбувається її списання з кореспондентського рахунку:

Дт 3739/ ВЗ "Транзитний рахунок за іншими розрахунками"

Кт 1200 "Кореспондентський рахунок банку в Національному банку".

Отже, банківська установа, яка є податковим агентом, перераховує податок на доходи фізичних осіб із сум процентів, нарахованих за звітний місяць на суми банківських вкладних (депозитних) рахунків фізичних осіб. Таке перерахування здійснюється у термін не пізніше 30 календарних днів, наступних за місяцем нарахування доходу. Банки які нараховують доходи у вигляді процентів у податковому розрахунку за формою №1-ДФ, відображають загальну суму нарахованих у звітному податковому періоді процентів на депозитний банківський рахунок та загальну суму утриманого з них податку. При цьому, у податковому розрахунку за формою №1-ДФне зазначається інформація про суми окремого банківського депозитного рахунку, суми нарахованих процентів, а також відомості про фізичну особу – платника податку, якій нараховані такі доходи. Дотримуючись норм чинного законодавства та запропонованої методології відображення в обліку податкових зобов'язань із сплати податків з доходів фізичних осіб за депозитними вкладками та військового збору, банки, будучи податковими агентами, сприятимуть збільшенню обсягів бюджетних надходжень, які використовуватимуться для фінансування необхідних витрат.

Список використаних джерел:

1. Інструкції з бухгалтерського обліку операцій із фінансовими інструментами в банках України, затверджена Постановою Правління Національного банку України 21.02.2018 р, №14. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0014500-18#n17>.
2. План рахунків бухгалтерського обліку банків України, затверджено Постановою Правління Національного банку України 11.09.2017 № 89. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0089500-17#n26>
3. Як оподатковуються проценти на суми депозитів фізосіб URL: <https://news.dtkk.ua/taxation/pdf/56033>
4. Податковий кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

Sofiya Lobozyńska, Doctor of Economic Sciences,
Professor,
Iryna Skomorovych, Doctor of Economic Sciences,
Professor,
Ulyana Vladychyn, Doctor of Economic Sciences,
Professor,
Ivan Franko Lviv National University,
Lviv

PECULIARITIES OF BANKING ACCOUNTING INDIVIDUAL TAXATION ON DEPOSIT OPERATIONS IN UKRAINE

Current legislation sets the tax on passive income of citizens at 18% and the military tax at 1.5%. Banks act as tax agents. This requires the development of a methodology for reflecting such transactions in the bank's accounting system. The use of the proposed accounting entries allows properly accrue and pay the relevant tax liabilities to the budget and properly perform the functions of banks as a tax agent.

Людмила Простебі, к.е.н., доцент
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

СТАН ВИКОНАННЯ ДОХОДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

В умовах карантинних обмежень, спричинених пандемією Covid-19, дослідження стану виконання доходної частини місцевих бюджетів є актуальним. Дана тема є предметом дослідження багатьох вчених. Відзначимо праці таких науковців: Дмитровська В.С., Кохан І.В. [1], Козинець І. Г., Приходько В. О. [2], Янковський В. А., Шендригоренко М. Т. [3] та багато інших.

Метою дослідження є з'ясування сучасного стану виконання доходної частини місцевих бюджетів в сучасних умовах та визначення напрямів збільшення доходів бюджетів місцевого самоврядування.

Для досягнення поставленої мети засновані такі методи дослідження: статистичного аналізу, індукції, дедукції, аналізу, синтезу, порівняння, узагальнення.

В Україні триває реформа децентралізації, розпочата ще у 2014 році. Завдяки реформі децентралізації місцеві бюджети отримали більше дохідних джерел і стали менш залежними від державного бюджету. На сьогоднішній день всі міста і села країни об'єднані в територіальні громади. Так, 12 червня 2020 року Кабінет Міністрів України прийняв 24 розпорядження щодо визначення адміністративних центрів та затвердження територій громад. В Україні створено 1470 територіальних громад (в т.ч. м. Київ, без урахування тимчасово окупованої території АР Крим). З них: 410 - міських; 433 - селищних; 627 сільських [4].

Основними джерелами наповнення доходної частини бюджетів місцевого самоврядування є [5]: місцеві податки та збори (єдиний

податок, податок на майно, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір - громади самостійно встановлюють їх обсяги), міжбюджетні трансферти (субвенції і дотації) та частка деяких загальнодержавних податків і зборів (частка податку на доходи фізичних осіб в обсязі 60 % (40% у Києві); частка податку на прибуток підприємств, частка рентної плати за використання природних ресурсів, частина акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів).

З кожним роком спостерігаємо, що надходження до місцевих бюджетів збільшуються, але запроваджені карантинні заходи у зв'язку з пандемією коронавірусу вплинули на їх динаміку.

Розглянемо стан виконання місцевих бюджетів в сучасних умовах. За січень-березень 2021 року до загального фонду місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) надійшло 75 900,4 млн. грн. Приріст надходжень до загального фонду проти січня-березня 2020 року (у співставних умовах) склав 12,2% або + 8 274,1 млн. грн. Урядом, згідно з бюджетним законодавством, забезпечено у січні-березні 2021 року перерахування міжбюджетних трансфертів місцевим бюджетам в обсязі 30 294,2 млн грн, що складає 92,1% від передбачених розписом асигнувань на січень-березень 2021 року, зокрема: - базова дотація перерахована в сумі 3 925,8 млн грн або 100% до розпису асигнувань; - освітня субвенція перерахована в сумі 20 904,1 млн грн або 99,7% до розпису [6].

Розглянемо стан виконання доходної частини бюджетів територіальних громад Чернівецької області [7]. За січень-березень 2021 року до загального фонду бюджетів територіальних громад Чернівецької області надійшло 1518,3 млн. грн. Так, власних надходжень - 741,3 млн. грн. або 48,8% (з них: ПДФО - 424,6 млн. грн.; місцеві податки і збори - 221,1 млн. грн.; акцизний податок - 55,5 млн. грн. Офіційних трансфертів надійшло в обсязі 777,0 млн. грн. або 51,2% (дотацій - 244,9 млн. грн.; субвенцій з держбюджету - 495,5 млн. грн.; субвенцій з місцевого бюджету - 36,6 млн. грн.).

Порівняно з 1 кварталом 2020 р. власні надходження до місцевих бюджетів у 1 кварталі 2021 р. збільшилися на 101,2 млн. грн. або на 12,1%. Рис. 1.

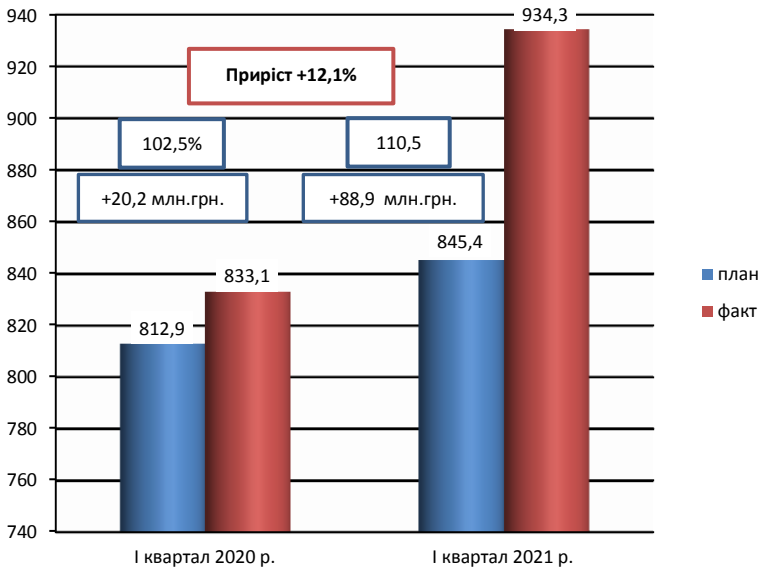


Рис. 1. Власні надходження місцевих бюджетів Чернівецької області за I квартал 2020-2021 роки, млн. грн.,%

Отже, бюджети досліджуваних територіальних громад продовжують зростати в 2021 році, хоча і з меншою динамікою. Фінансова спроможність бюджетів місцевого самоврядування залежатиме від того, як загалом відновлюватиметься економіка України та економіка відповідної території.

Зауважимо, що процес децентралізації потребує посилення його спроможностей, зокрема, щодо надання можливостей територіальним громадам адміністрування місцевих податків і зборів, більш справедливого розподілу доходів місцевих бюджетів. Останні роки відмічається перекидання на бюджети місцевого самоврядування видаткових повноважень без надання фінансового ресурсу на їхнє виконання.

Нагальним є внесення змін до Бюджетного кодексу України і збільшення до 80% зарахування надходжень від ПДФО до бюджетів територіальних громад, оскільки 60 відсотків ПДФО, які нині зараховуються до таких бюджетів, є уже недостатнім джерелом здійснення тих видатків, які визначаються функціями держави, і передаються до виконання місцевому самоврядуванню на основі принципу субсидіарності [8].

Органи місцевого самоврядування не володіють достатніми власними фінансовими ресурсами для впровадження на своїй території необхідних соціально-економічних реформ. Тому, для збільшення частки податкових надходжень у місцевих бюджетах необхідно [9, с.

135]: надати органам місцевого самоврядування повноважень щодо самостійного встановлення місцевих податків і зборів, ставок, бази оподаткування та строків сплати до місцевих бюджетів; розширити перелік місцевих податків та зборів, що можуть бути введені органами місцевого самоврядування на відповідній території; спростити систему адміністрування податку на майно; враховувати розташування і ринкову вартість об'єктів нерухомості при оподаткуванні податком на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, а також варто створити сучасну інформаційну систему обліку бази оподаткування нерухомості; вдосконалити оподаткування транспортним податком, шляхом розширення бази оподаткування; збільшити відсоток надходжень до місцевих бюджетів податку на прибуток підприємств (до 40%); закріпити частку надходжень від податку на додану вартість за місцевими бюджетами.

Також, наразі актуальним є питання щодо зарахування податку на доходи фізичних осіб за місцем проживання платників податку, а не реєстрацією юридичних осіб чи їх філій.

Список використаних джерел:

1. Дмитровська В.С., Кохан І.В. Доходи місцевих бюджетів в умовах пандемії Covid-19. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2020. Вип.16. Т.1. С. 180-190.
2. Козинець І. Г., Приходько В. О. Доходи місцевих бюджетів в умовах децентралізації в Україні. *Порівняльно-аналітичне право*. 2020. № 1. С. 328-331.
3. Янковський В. А., Шендригоренко М. Т. Доходи місцевих бюджетів в Україні: сутнісна складова та сучасний стан у рамках реформи бюджетної децентралізації. *Науковий журнал «Бізнес інформ»*. 2020. № 11. с. 331-337.
4. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування : веб-сайт. URL: <https://decentralization.gov.ua/mainmonitoring> (дата звернення: 19.04.2021).
5. Бюджетний кодекс України : Кодекс України; Закон, Кодекс від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (дата звернення: 19.04.2021).
6. Виконання доходів місцевих бюджетів за січень - березень 2021 року : веб-сайт. URL: <https://tof.gov.ua/uk/vykonannya-dokhodiv-mistsevykh-biudzheta> (дата звернення: 19.04.2021).
7. Офіційний сайт Чернівецької обласної державної адміністрації : веб-сайт. URL: <https://new.bukoda.gov.ua/>
8. ПДФО. Позиція Всеукраїнської Асоціації ОТГ : веб-сайт. URL: <https://www.hromady.org/> (дата звернення: 19.04.2021).
9. Простебі Л. І. Податковий складник доходної частини місцевих бюджетів. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Випуск 3 (15). С. 131-136.

Lyudmila Prostebi, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU
Chernivtsy

STATE OF IMPLEMENTATION OF THE REVENUE SIDE OF LOCAL BUDGETS

The current state of execution of the revenue part of local budgets is investigated in the work. It is generalized that the budgets of the studied territorial communities continue to grow in 2021, although with less dynamics. The financial capacity of local government budgets will depend on how the economy of Ukraine and the economy of the respective territory recover in general. The directions of increase of incomes of budgets of local self-government are defined.

Ольга Пугаченко, к.е.н, доцент,
Тетяна Фоміна, к.е.н, доцент,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький

ВИКОРИСТАННЯ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ ЯК ІНСТРУМЕНТА ЗАПОБІГАННЯ УХИЛЕННЮ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ

Необхідність та стабілізація фінансової системи, забезпечення стійкого надходження бюджетних доходів, дотримання податкової дисципліни, як умови якісного виконання фізичними та юридичними особами зобов'язань перед державою, а також існування схем ухилення від сплати податків в Україні обумовили створення особливого напрямку державного фінансового контролю – податкового контролю.

Економічний розвиток держави залежить від ряду чинників, у тому числі і від контрольної функції податків, ефективність якої реалізується через такий складовий елемент системи державного регулювання як податковий контроль [5, с.8].

Податковий контроль – це система заходів, що вживаються контролюючими органами та координуються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику, з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [3].

Наразі, незважаючи на постійний інтерес до різних механізмів запобігання усуненню фактів ухилення від сплати податків, як науковців і практиків, так й суб'єктів податкового контролю, дана проблематика залишається надзвичайно актуальною та перебуває у постійному полі зору фахівців-дослідників.

Метою даної роботи є визначення ролі податкового контролю як інструмента запобігання ухиленню від сплати податків.

Податковий контроль здійснюється органами, зазначеними у статті 41 ПКУ в межах їх повноважень. Контролюючими органами є: податкові органи (центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, його територіальні органи) – щодо дотримання законодавства з питань оподаткування (крім випадків, визначених підпунктом 41.1.2 ПКУ), законодавства з питань сплати єдиного внеску, а також щодо дотримання іншого законодавства, контроль за виконанням якого покладено на центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, чи його територіальні органи; митні органи (центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну митну політику, його територіальні органи) – щодо дотримання законодавства з питань митної справи та оподаткування митом, акцизним податком, податком на додану вартість, іншими податками та зборами, які відповідно до податкового, митного та іншого законодавства справляються у зв'язку із ввезенням (пересиланням) товарів на митну територію України або територію вільної митної зони

або вивезенням (пересиланням) товарів з митної території України або території вільної митної зони [3].

Основними сегментами тіньової економіки і механізмами отримання тіньових прибутків є: корупція; приховування реальних прибутків громадян, а також прибутків підприємств від оподаткування (ухилення від сплати податків); нелегальний експорт капіталів; незаконна приватизація державної власності; отримання тіньових прибутків унаслідок вилучення з обороту різниці між офіційними й реальними цінами на товари і послуги; дрібні розкрадання на державних, акціонерних і колективних підприємствах; нелегальні валютні та зовнішньоекономічні операції (контрабанда); випуск і реалізація невраховуваної продукції та надання невраховуваних послуг; кримінальні злочини; фінансове шахрайство [1, с.166].

Ухилення від сплати податків – це використання незаконних прийомів зменшення розміру податкового зобов'язання. Ухилення від сплати податків здійснюється платником податків, як правило, шляхом скорочення доходу чи іншого об'єкту оподаткування, неподання чи неповного подання документів, необхідних для обчислення податку чи подання недостовірних документів, незаконного отримання податкових пільг та інших преференцій, здійснення інших дій, що суперечать законодавству. Незаконне зменшення суми податків може бути наслідком заниження податкової бази з того чи іншого податку. В даному випадку сума нарахованого податку буде нижчою, ніж повинна бути насправді. В кінцевому результаті платник податків подає до контролюючих органів декларацію із завідомо неправдивими даними.

Ухилення від сплати податків може здійснюватися за рахунок: зниження або приховування об'єкту оподаткування (доходу, прибутку тощо); порушення правил ведення обліку за вимогами бухгалтерського та податкового законодавства; надання недостовірних даних; несвоєчасне надання або ненадання необхідних документів; неправомірне використання податкових пільг [2].

Доцільно зазначити, що можливості ухилення для різних податків є різними, залежно від механізму визначення платників, ставок і об'єктів оподаткування за тими чи іншими податками. Залежність тут така:

при визначенні суб'єкта оподаткування менша зацікавленість в ухиленні виникає в тому випадку, якщо платник податку і носій податкового тягаря цього податку не збігаються (класичний приклад – непрямі податки);

при визначенні ставок оподаткування – складніше ухилитися від податків, ставки за якими визначені у твердих сумах, а не в процентах до вартісного обсягу; серед процентних ставок лідером щодо ухилення є податки за диференційованими ставками за різними групами товарів чи платників або прогресивні залежно від обсягу доходу, водночас універсальні ставки зменшують можливості для ухилення;

щодо об'єкта оподаткування – при визначенні останнього у кількісних показниках (у фізичному вимірі) ухилитися досить важко від оподаткування. Якщо ж об'єкт визначається у вартісному вимірі, то чим складнішим є механізм підрахунку, тим легше ухилитись від цього податку. Так, якщо розглядати діючу систему оподаткування в Україні,

найважче ухилитись від сплати прямих реальних податків, об'єктом оподаткування яких виступає земля, рухоме або нерухоме майно, які приховати неможливо (наприклад, податок на землю, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки).

Серед західних економістів непрямі податки вважаються малопридатними для ухилення, проте, українські підприємці, розглядаючи суми непрямих податків як власні доходи, а не як надбавку держави до ціни відповідних товарів, винайшли досить багато методів зменшення відрахувань до бюджету за цими податками.

Незаконне зменшення податків спричиняє негативні наслідки для економіки держави, адже відбувається недоотримання коштів державного бюджету, наслідком чого є призупинення реалізації державних програм, невиплата заробітної плати працівникам бюджетної сфери, недофінансування окремих видів бюджетних витратків аж до процедури скорочення бюджету. Крім того, ухилення від сплати податків може мати серйозні економічні наслідки у вигляді порушення законів конкуренції. Два однакові підприємства, що займаються, наприклад, виробництвом певних товарів, знаходяться в нерівних умовах у разі ухилення одного з них від сплати податків.

Вплив на усунення негативних наслідків тіньової економіки податковий контроль може здійснювати у частині виявлення, усунення та попередження фактів ухилення від сплати податків та незаконне зменшення їх сум.

Отже, використовуючи прийоми, методи та інструменти податкового контролю контролюючі органи можуть здійснювати превентивний вплив на випадки ухилення від сплати податків. Проте, наступний податковий контроль, який проводиться у формі податкових перевірок, також виступає дієвим інструментом боротьби з тіньовими схемами. З цього випливає надзвичайна доречність, нагальність та необхідність податкового контролю, особливо на сучасному етапі розвитку економіки України та реформування податкової системи у цілому та щодо запобігання ухиленню від сплати податків [4, с. 259-262].

Результатом дослідження є доведення значення, ролі, необхідності та актуальності податкового контролю задля виявлення та недопущення у майбутньому фактів ухилення від сплати податків. Перспективи подальших досліджень зводяться до розробки конкретних методик податкового контролю задля уникнення фактів ухилення від сплати податків.

Список використаних джерел:

1. Крамаренко О.А. Способи ухилення від сплати податків в Україні. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія», Серія «Економіка»*. 2013. Вип.23. С.165-168
2. Податкова оптимізація чи ухилення від сплати податків? URL: <http://minfin.com.ua/taxes/> (дата звернення: 23.03.2021)
3. Податковий кодекс України : Закон України від 02 груд. 2010р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 23.03.2021)
4. Пугаченко О.Б., Фоміна Т.В. Податковий контроль як інструмент запобігання тіньовій економіці. *Стратегічні пріоритети детінізації України у системі економічної безпеки: макро та мікро вимір* : Монографія / За ред. Черевка О.В. Черкаси : ПП Чабаненко Ю.А. Черкаси, 2014. С.259-280
5. Фоміна Т.В., Пугаченко О.Б. Організація і методика податкових перевірок : навчальний посібник. Дніпро : Середняк Т.К., 2020. 292с.

Olha Puhachenko, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Tetiana Fomina, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Central Ukrainian National Technical University,
Kropyvnytskyi

USE OF TAX CONTROL AS A TOOL OF TAX EVASION PREVENTION

The role of tax control as a tool to prevent tax evasion is defined. The legally established definition of tax control and the composition of controlling bodies are given. Methods of tax evasion are generalized. It is emphasized that tax evasion hinders the competitiveness of enterprises. It is noted that the methods, techniques and tools of tax control have a preventive effect on cases of tax evasion

Вікторія Руденко, к.е.н.,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,
м.Київ

ФОРМИ ФІСКАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Вплив фіскального механізму на інвестиційні процеси здійснюється через його структуру та спрямованість його складових на вирішення конкретних завдань і досягнення реального ефекту, що відбувається завдяки фінансовим ресурсам, які формуються, розподіляються та використовуються на задоволення інвестиційних потреб суб'єктів економіки. Найбільш спірною та найменш часто виокремлюваною складовою фіскального механізму є його форми, дослідження яких набуває особливої актуальності в контексті регулювання інвестиційних процесів.

Звертаючись до тлумачних словників, відзначимо, що поняття «форма» має значну різноманітність трактувань, а саме [1, с.1543]:

1. Обриси, контури, зовнішні межі предмета, що визначають його зовнішній вигляд.
2. Пристрій, шаблон, за допомогою якого чому-небудь надають певних обрисів, якогось вигляду.
3. Тип, будова, спосіб організації чого-небудь; зовнішній вияв якого-небудь явища, пов'язаний з його сутністю, змістом.
4. Спосіб існування змісту, його внутрішня структура, організація і зовнішній вираз.
5. Спосіб здійснення, виявлення будь-якої дії.
6. Суворо встановлений порядок у будь-якій справі.

У фіскальній сфері до розуміння змісту поняття «форма» як складової фіскального механізму сформувалося три підходи.

З першим підходом форми фіскального механізму ототожнюють із способом впливу держави на соціальні та економічні процеси. Так, Ватагович М., у складі фіскального механізму виокремлює дві основних форми впливу держави на діяльність господарюючих суб'єктів: прямого (через втручання держави безпосередньо у мікроекономічну модель функціонування суб'єкта господарювання, у процес його господарської діяльності) та опосередкованого (через спрямоване коригування умов функціонування суб'єктів господарювання, вплив на ринкове середовище, мікроекономічну модель ринку) [2, с.67]. Проте, на наш погляд, зазначені форми більше стосуються не фіскального механізму, а власне фіскального регулювання як сукупності заходів прямого та опосередкованого впливу на соціально-економічні процеси.

За другим підходом форми фіскального механізму асоціюють із способами організації його внутрішньої структури. Так, Тропіна В. Б. розглядає основні функціональні форми фіскального механізму: бюджетний механізм, податковий механізм і механізм формування та використання державних позабюджетних фондів цільового призначення [3, с.81]. Однак, у даному випадку, надається перевага внутрішній організації фіскального механізму, а не способу чи порядку виявлення його дії.

За третім підходом форми фіскального механізму пов'язують із відповідними організаційно-економічними структурами, які дають можливість упорядковувати фіскальні відносини та активно впливати на характер розвитку суспільного виробництва. Так, Масліченко С.О. до таких форм управління фіскальними відносинами відносить: планування; важелі та стимули; показники та нормативи; контроль; правовий режим функціонування фіскальних відносин. Зазначені організаційно-економічні форми функціонування фіскальних відносин, на думку науковця, утворюють внутрішню структуру фіскального механізму [4, с.7]. Зазначений науковець, на нашу думку, занадто узагальнив форми фіскального механізму, включивши до нього і методи, і інструменти, і важелі управлінського впливу.

Узагальнюючи вищезазначене під формою фіскального механізму регулювання інвестиційних процесів ми розуміємо спосіб або порядок організації процесу формування, розподілу та використання фінансових ресурсів бюджетів та здійснення впливу на інвестиційну діяльність. До форм фіскального механізму регулювання інвестиційних процесів, на наш погляд, належать:

1. Податкова форма мобілізації бюджетних доходів (оподаткування) передбачає встановлення та справляння податків і зборів до бюджетів, включаючи визначення їхніх видів і елементів відповідно до податкового законодавства. Відзначимо, що вітчизняне законодавство, зокрема Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» даний обов'язковий платіж не відносить до системи оподаткування, тому для уникнення термінологічної плутанини, ми також встановлення й адміністрування цього внеску до оподаткування включати не будемо.

2. Неподаткова форма мобілізації бюджетних доходів охоплює встановлення та адміністрування усіх доходів з неподаткових джерел включаючи неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом і офіційні трансферти з-за кордону, а також єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

3. Трансфертування відповідно до Бюджетного кодексу України означає безоплатну і безповоротну передачу коштів з одного бюджету до іншого у вигляді дотацій, субвенцій та інших трансфертів. Офіційні трансферти з-за кордону (від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ) ми не відносимо до цієї форми фіскального механізму, оскільки вони мають зовсім іншу (неподаткову) природу. Трансфертування фактично не формує доходів бюджетів, а лише здійснює їх перерозподіл, тоді як офіційні трансферти з-за кордону є джерелом формування доходів державного бюджету.

4. Кошторисне фінансування, як стверджує Дем'янишин В.Г., передбачає виділення бюджетних коштів відповідно до затверджених бюджетів та бюджетних розписів суб'єктам господарювання (бюджетним установам) на цілі, передбачені їхніми основними фінансовими планами – кошторисами [5, с.39].

5. Бюджетне інвестування полягає у вкладенні бюджетних коштів у відтворення (зокрема придбання, будівництво, капітальний ремонт) основного капіталу з метою зростання державних (муніципальних) активів і реалізації загальнодержавних (муніципальних) завдань.

6. Бюджетне резервування означає формування та використання запасів бюджетних коштів. Так, відповідно до Бюджетного кодексу України, у складі державного бюджету (обов'язково) та місцевих бюджетів (за рішенням місцевих рад) формуються резервні фонди для здійснення непередбачених видатків, що не мають постійного характеру і не могли бути передбачені під час складання проектів бюджетів. Згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» з метою забезпечення фінансової стабільності Пенсійного фонду формується його резерв коштів, який складається з резерву коштів для поточних потреб та резерву коштів для покриття дефіциту бюджету Пенсійного фонду в майбутніх періодах. Також Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» і Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» з метою забезпечення фінансової стабільності Фонду соціального страхування України та Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття формується резерв їхніх коштів.

7. Фінансування бюджету, як визначає Бюджетний кодекс України, включає формування надходжень і здійснення витрат бюджету, пов'язаних із зміною обсягу боргу, обсягів депозитів і цінних паперів, коштів від приватизації державного майна (щодо державного бюджету), зміну залишків бюджетних коштів, які використовуються для покриття дефіциту бюджету або визначення профіциту бюджету.

8. Кредитування бюджету, як зазначено у Бюджетному кодексі України, охоплює операції з надання коштів з бюджету на умовах повернення, платності та строковості, внаслідок чого виникають зобов'язання перед бюджетом, та операції з повернення таких коштів до бюджету.

9. Державне (місцеве) запозичення згідно із Бюджетним кодексом України містить операції, пов'язані з отриманням до державного (окремих місцевих) бюджетів кредитів (позик) на умовах повернення, платності та строковості з метою фінансування державного або окремих місцевих бюджетів.

10. Державне (місцеве) гарантування у відповідності до Бюджетного кодексу України передбачає зобов'язання гаранта повністю або частково виконати боргові зобов'язання суб'єкта господарювання – резидента України перед кредитором у разі невиконання таким суб'єктом його зобов'язань за кредитом (позикою), залученим під державну чи місцеву гарантію.

Таким чином, форми фіскального механізму відповідним чином організують й упорядковують формування, розподіл і використання фінансових ресурсів бюджетів та здійснюють різноспрямований вплив на інвестиційні процеси.

Список використаних джерел:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. Київ; Ірпінь : ВТФ Перун, 2005. 1728 с.
2. Ватагович М. Фіскальний механізм підтримки виробників: сутність і структура. *Світ фінансів*. 2019. Вип.1 (58). С.63-75.
3. Тропіна В.Б. Суспільні фінанси в реалізації соціальної функції держави. *Чернігівський науковий часопис. Серія 1: Економіка і управління*. 2011. №2 (2). С.77-84.
4. Масліченко С.О. Фіскальний механізм у системі державного регулювання: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01. Київ, 2002. 19 с.
5. Дем'янишин В. Бюджетне фінансування та його особливості в сучасних умовах. *Світ фінансів*. 2007. Вип.2 (11). С.34-49.

Viktoriiia Rudenko, Candidate of Economic Sciences,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman,
Kyiv

FORMS OF FISCAL MECHANISM FOR REGULATING INVESTMENT PROCESSES

The relevance of the study is due to the need to determine the essence of the forms of the fiscal mechanism, the scientific substantiation of which largely depends on the effectiveness of regulation of investment processes. The study outlined the content and composition of the forms of the fiscal mechanism, which organizes the economic relations that arise between the subjects of budgetary relations on the mobilization, distribution and use of financial resources to achieve fiscal policy to regulate investment development.

Тетяна Томнюк, к.е.н., доцент
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Чернівці

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Тіньова економіка обумовлює деформацію економічного середовища, спотворюючи умови добросовісної ринкової конкуренції, спричиняє втрату державою фінансових ресурсів, знижує рівень суспільного добробуту та загалом економічного розвитку. Нові виклики для економіки України, обумовлені світовою економічною кризою, спричиненою пандемією, визначають необхідність активізації заходів щодо мобілізації як додаткових бюджетних ресурсів, так і інвестиційних вливань в економіку країни. В цьому контексті дослідження податкового інструментарію детінізації економіки України є актуальним та своєчасним.

Питання дослідження тіньової економіки завжди перебуває в полі зору вітчизняних та зарубіжних науковців [напр., 1–3]. Вченими проведено глибокі дослідження факторів впливу на існування тіньової економіки та обґрунтування вибору суб'єктом господарювання діяльності в тіні. Проте вкрай обмеженими є дослідження механізмів податкової політики, що можуть бути використані для детінізації економіки України.

Мета публікації – дослідити сучасний інструментарій податкової політики України в боротьбі з тіньовою економікою, визначити необхідні коригуючі заходи щодо підвищення його ефективності.

Ухилення від оподаткування є загрозою не лише економічній, а й суспільній безпеці держави, що обумовлює, по-перше, недоотримання державою фінансових ресурсів та, відповідно, звуження меж фінансування суспільних благ; по-друге, недостатність фінансових засобів провокує збільшення податкового навантаження знову ж таки, головним чином, на представників легального бізнесу; по-третє, сприяє викривленню конкурентного середовища, оскільки податковий правопорушник опиняється у вигідніших економічних умовах господарювання, ніж сумлінний платник податків, тим самим провокуючи інших до здійснення аналогічних дій. Отже, поширення зловживання податковим законодавством створює свого роду замкнуте коло, розірвати яке можна лише шляхом здійснення заходів щодо розширення податкової бази за рахунок перекриття існуючих каналів ухилення від оподаткування, недопущення використання незаконних схем мінімізації податкових зобов'язань та підвищення ефективності контролюючої роботи податкових органів [1, с. 122].

Стратегія боротьби з тіньовим сектором економіки в Україні повинна включати заходи з фіскалізації готівкових розрахунків, деофшоризації та податкової амністії.

Легалізація готівкових розрахунків у всіх країнах базується на використанні реєстраторів розрахункових операцій (РРО). В Україні також розроблено відповідні законодавчі акти [4; 5], які передбачають поетапне розширення фіскалізації розрахункових операцій та

запровадження інноваційних технологічних рішень у вигляді програмних РРО як альтернативи класичним РРО (комп'ютер, планшет, смартфон).

Безумовно, боротьба з тіньовою економікою корисна і доречна в будь-якій державі, але навіть у найуспішніших моделях є сегменти отримання доходів, які є неконтрольованими, зокрема послуги нянь, доглядальників, побутові послуги, приватні перевезення та ін. Посилення контролю над перерахованими видами діяльності не виправдано як мінімум з двох причин. Перша – навіть за умови забезпечення тотального контролю над транзакціями, витрати на організацію такого контролю будуть перевищувати додаткові надходження. Друга – в умовах малозабезпеченості можливість якогось заробітку домогосподарств без сплати податків певним чином дозволяє державі вирішувати проблеми крайньої бідності, економлячи державні кошти. Тому такі прояви тіньового обороту в міжнародній практиці вважаються природними і вітаються навіть у країнах з найвищим рівнем офіційної економіки.

Саме тому в українському законодавстві передбачено звільнення від обов'язку застосування РРО платниками єдиного податку першої групи – фізичним особам, які здійснюють торгівлю на ринку та надають побутові послуги населенню. Проте в контексті перегляду переліку побутових послуг (ст. 291.7 Податкового кодексу України), доцільним буде доповнити такий перелік позиціями щодо послуг, які надаються фізичними особами населенню: 1) по догляду за дітьми, хворими, особами похилого віку та іншими особами, які потребують догляду; 2) з ремонту житлових та інших присадибних приміщень; 3) послуг таксі. Фізичні особи – надавачі таких послуг – часто знаходяться поза офіційним оформленням трудових відносин, проте в умовах підвищення вимог до страхового стажу для призначення пенсій, варто очікувати активізації укладання договорів добровільного пенсійного страхування такими категоріями громадян. Отже, потрібно в законодавчому полі передбачити відсутність платформи для визнання таких суб'єктів як осіб, які здійснюють діяльність у тіньовій сфері.

Разом з тим недоцільним є звільнення від обов'язку фіксації готівкових операцій через РРО продавцями непродовольчих товарів на ринках (перша група платників єдиного податку), оскільки такий захід є дискримінуючим щодо продавців непродовольчих товарів – як маленьких магазинів, так і великих торгових мереж.

Отже, у передбаченому механізмі фіскалізації готівкових розрахунків доцільними є певні коригування переліку суб'єктів, які зобов'язані використовувати РРО (поширення на продавців непродовольчих товарів на ринках та звільнення певних категорій фізичних осіб, які надають послуги населенню).

Деофшоризація – законодавчі ініціативи та заходи урядів, спрямовані на виявлення приховування доходів компаній, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Ці заходи дозволять відкрити власників компаній, зареєстрованих в офшорних зонах, отримати звітність про діяльність таких організацій і підвищити збір податків в країнах резидентів – кінцевих бенефіціарів таких

фірм. Україна є учасником міжнародного плану по боротьбі з розбиванням бази оподаткування і виведенням з-під оподаткування прибутку (BEPS), від реалізації якого вже в найближчі два роки уряди країн-учасників очікують революційних змін у боротьбі з офшорами та незаконним виведенням капіталів з-під оподаткування. Враховуючи очікувані ефекти від деофшоризації, доцільним є запровадження додаткових податкових інструментів, спрямованих на повернення вивезених капіталів в Україну у вигляді інвестиційних ресурсів (податкові канікули, податкові знижки).

З метою легалізації капіталів доцільно відпрацювати механізм реалізації податкової амністії щодо таких фінансових ресурсів. Показово, що програми податкової амністії набувають популярності в різних країнах, адже національні уряди дедалі чіткіше усвідомлюють небезпеку приховування доходів та активів від оподаткування та прагнуть створити сприятливі режими для виведення капіталів із «тіні» з метою наповнення бюджетів та мобілізації додаткових інвестиційних ресурсів до економік своїх країн. Наразі в Україні законотворці займаються розробкою законодавства про податкову амністію. Запропонованим у 2019 році законопроектом [6] передбачені такі ставки оподаткування до прихованих та задекларованих доходів:

- 5 відсотків - для валютних цінностей, рухомого та нерухомого майна, цінних паперів, часток (паїв) у майні юридичних осіб, майнових прав на об'єкти інтелектуальної власності та/або фінансових інструментів;

- 10 відсотків – для усіх інших майнових прав;

- 2,5 відсотків – для активів, за рахунок яких відбулася купівля облігацій внутрішньої державної позики, випущених НБУ.

На фоні глобальної світової боротьби за інвестиційні ресурси в умовах світової економічної кризи, спричиненої COVID-19, Україна розробляє план податкової амністії через застосування привілейованого режиму податкового декларування доходів та їх оподаткування за пільговими ставками. Реалізація програми податкової амністії буде ефективною за дотриманням ряду умов: невідворотності покарання після її завершення, обмеження часу реалізації одним бюджетним роком, неможливості повторної реалізації упродовж довгострокового періоду.

Загалом зазначу: причини високого рівня тіньової економіки України й інших пострадянських країн слід шукати в неефективних політичних і економічних інститутах. Слабкістю інститутів пояснюються практично всі прояви тіньової економіки: незареєстрована підприємницька діяльність, ухилення від оподаткування – складністю податкової системи, високими податковими ставками, корупцією, репресивним характером діяльності податкових органів; «зарплата в конвертах» – неадекватним навантаженням на фонд оплати праці; приховане вивезення капіталу – нестабільністю політичної системи, високою невизначеністю в економіці. Отже, головною передумовою успішної боротьби з тіньовою економікою має стати трансформація інститутів державної влади – перетворення їх в ефективну, сильну, справедливую та рішучу платформу економічного та політичного життя країни.

Список використаних джерел:

1. Крисоватий А.І., Томнюк Т.Л. Адміністрування податків в Україні: організація та напрями трансформації: монографія. Тернопіль: ВЦП «Економічна думка THEU», 2012. 212 с.
2. Medina L., Schneider F. Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? January 2018. International Monetary Fund.
URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/01/25/Shadow-Economies-Around-the-World-What-Did-We-Learn-Over-the-Last-20-Years-45583>(дата звернення: 19.04.2021).
3. Suggested Citation: Schneider, Friedrich (2017) ; Restricting or Abolishing Cash: An Effective Instrument for Fighting the Shadow Economy, Crime and Terrorism?, InternationalCashConference 2017 - WaronCash: Isthere a FutureforCash? 25 - 27 April 2017, Island of Mainau, Germany, DeutscheBundesbank, Frankfurt a. M.
URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/162914/1/Schneider.pdf> (дата звернення: 19.04.2021)
4. Про внесення змін до Закону України "Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг" щодо детінізації розрахунків в сфері торгівлі і послуг : Закон України від 20 вересня 2019 року № 128-ІХ. Дата оновлення: 18.03.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/128-20> (дата звернення: 19.04.2021).
5. <https://docs.dtkr.ua/doc/129-20>Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо детінізації розрахунків в сфері торгівлі і послуг : Закон України від 20 вересня 2019 року № 129-ІХ. Дата оновлення: 02.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/129-20> (дата звернення: 19.04.2021).
6. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей застосування спеціального декларування за порушення фізичними особами податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, що мали місце до 31 грудня 2018 року. № 1232 від 02.09.2019.
URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66610 (дата звернення: 19.04.2021).

Tetiana Tomniuk, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE,
Chernivtsi

DIRECTIONS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF TAX TOOLS FOR DETINIZATION OF THE ECONOMY OF UKRAINE

The tax tools for combating the shadow sector of the economy in Ukraine, which provides for measures to fiscalize cash settlements, deoffshorization and tax amnesty, have been investigated. Corrective elements in the mechanism of fiscalization of cash settlements, additional fiscal instruments aimed at the return of exported capital to Ukraine in the form of investment resources, additional conditions for improving the efficiency of the tax amnesty program are proposed.

Тетяна Тучак, к. е. н., доцент,
Карина Кушнірук,
Університет державної фіскальної служби України
м. Ірпінь

ОСОБЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Реформування податкової системи для України має надзвичайно важливе значення. Адже діюча сьогодні в Україні податкова система не влаштовує ні бізнес, ні державу. Для неї характерні великі масштаби

тіньової економіки, ухилення від несплати податків, обтяжливі податкові процедури, несправедливе податкове навантаження, прихована криміналізація фіскальних органів та представників бізнесу, що свідчить про недосконалість вітчизняної податкової політики та необхідності її реформування відповідно до сучасних тенденцій розвитку.

Щорічно до Податкового кодексу України вносять ряд змін під егідою так званої реформи. Так, 7 грудня 2017 року Верховна Рада України прийняла Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році". Вказаним законом передбачено ряд змін, серед яких: розширено пільгове оподаткування ПДВ операцій з постачання та ввезення на митну територію України медичних виробів, звільнено від ПДВ експорт технічних культур та деякі інші операції, уточнено умови звільнення від ПДВ постачання програмної продукції, доповнено правила трансферного ціноутворення, передбачено нові критеріях віднесення до великих платників податків [1]. Однак, щоб ці зміни стали дієвими і мали результат необхідно також враховувати соціальні чинники та стан розвитку суспільства.

Оподаткування традиційно розглядається в науковій літературі як економічна категорія, що представляє собою систему розрахунків податків і форми їх виплати. Однак оподаткування виконує і соціальні функції, має соціальні особливості розвитку і становить собою реальний предмет дослідження.

Використання соціологічного підходу до вивчення оподаткування дозволяє багатогранніше вивчити його специфіку в системі соціальних відносин, що розвиваються в сфері економіки і фінансів з урахуванням закономірностей розвитку ринкової системи господарювання. Саме тому оподаткування досліджується як тривалий, регульований соціальний процес, в основі якого лежить взаємодія між його учасниками заради досягнення певної мети. Однак в цьому контексті система податків і оподаткування в економіці не вивчається. Це багато в чому звужує рамки вивчення їх ролі і впливу на розвиток суспільства, соціальне і економічне становище населення, його поведінка в сфері оподаткування, на кінцеві результати дії податків.

Оподаткування виконує важливу розподільчу функцію, реалізація якої зачіпає соціальні інтереси і рівень доходів всіх соціальних і статуснорольових груп, незалежно від сфери їх професійної зайнятості. Більш того, однією з конфліктогенних соціальних функцій процесу оподаткування є функція соціальної справедливості. Ступінь її реалізації дозволяє або згладжувати соціальну нерівність в доходах різних груп населення і, таким чином, попереджати конфлікти, або, навпаки, - загострювати.

Оподаткування, будучи еволюційним процесом, значною мірою залежить від рівня податкової культури платників податків, яка багато в чому обумовлює формування податкової поведінки всіх його учасників. Податкова поведінка населення детермінована ціннісними орієнтаціями, в тому числі, правовими нормами, мотиваціями, звичаями, традиціями і

звичаями, які надають безпосередній вплив на формування податкової культури. Її рівень досить низький. Однак соціологічні дослідження особливостей податкової поведінки і податкової культури населення як соціокультурного фактора в соціології практично не ведуться [2].

У числі основних заходів щодо підвищення податкової культури населення та підприємців необхідно виділити роботу з інформування платників податків, вдосконалення законодавства та процесу оподаткування, зниження податкового тягаря, підвищення прозорості витрат держави, громадський контроль за витрачанням коштів, вдосконалення роботи податкових органів, посилення відповідальності платників податків. Заходи по інформуванню платників податків повинні проводитись за наступними напрямками [3]:

- інформування платників податків про їхні права та обов'язки;
- інформування про важливість податків;
- інформування про напрями витрачання державою грошових коштів платників податків.

Заходи щодо зниження рівня конфліктогенності в податковій сфері включають такі [3]:

- цілеспрямована, організована на державному рівні робота з розвитку податкової культури платників податків, формування законослухняного податкової поведінки та нетерпимого ставлення до несплати податків;

- розвиток податкової культури самих працівників податкових органів (для цього необхідно підвищувати вимоги до кваліфікації співробітників, створити стимули і позитивну мотивацію їх роботи (наприклад, підвищення рівня оплати, престижності професії, технічної оснащеності), змінити пріоритети в роботі податкових органів (прагнення зібрати більше податків має поступитися місцем прагненню об'єктивно перевіряти податки і надавати допомогу платникам податків);

- вдосконалення податкового законодавства (підвищення простоти, прозорості та несуперечності в його викладі, соціальної справедливості і соціальної орієнтованості податкової системи).

Малий бізнес пов'язаний з великим ризиком. Організаціям малого бізнесу необхідно оточити себе захисною сіткою всіляких резервів і фондів страхового призначення, ліквідність активів повинна підтримуватися на більш високому рівні.

Рішення важливих питань на малому підприємстві дуже часто зосереджується в руках однієї людини, що підвищує оперативність прийняття рішень, але знижує їх якість і ґрунтовність. Колективне керівництво фірмою має позитивне значення для оподаткування, тому що підвищує ступінь ефективності податкового адміністрування.

Таким чином, погоджуючись з тим, що формування ефективної податкової системи повинно бути націлене на максимальне стимулювання підприємницької та інвестиційної активності, економічної ефективності та досягнення на цій основі макроекономічної рівноваги, забезпечення вирівнювання податкового тягаря, підвищення стійкості надходження податків, скорочення їх числа, а так само спрощення правил визначення податкових платежів і введення контролю над їх

сплатою, що сприятиме забезпеченню економічної безпеки і нейтралізації загроз в податковій сфері варто також враховувати і соціальний фактор.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2018 році: Закон України від 07.12.2017 № 2456- VI II // Відомості Верховної Ради України. - 2011. - №№ 13-17. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2245-19>
2. Гречко А. В. Дослідження напрямів реформування окремих складових інституційного механізму оподаткування в Україні / А. В. Гречко // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". - 2017. - № 14. URL: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.14.2017.108715>
3. Кіт В. І. Реформування системи оподаткування в умовах євроінтеграційного вибору України / В. І. Кіт, О. І. Скаско // Науковий вісник НЛТУ України. - 2016. - Вип. 26.6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2016_26

Tatiana Tuchak, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Karina Kushniruk,
University of the State Fiscal Service of Ukraine,
Irpin

FEATURES OF IMPROVEMENT OF THE TAX SYSTEM OF UKRAINE AND ITS IMPORTANCE FOR THE MODERN ECONOMY

The publication highlights the issue of reforming the tax system for Ukraine, which is extremely important. Every year a number of changes are made to the Tax Code of Ukraine under the auspices of the so-called reform, which raises Ukraine to a higher level. Summarizing this material and drawing conclusions for the better, it will help ensure economic security and neutralize threats in the tax sphere should also take into account the social factor.

Алла Чорновол, д.е.н., професор,
Юлія Табенська, к.е.н., доцент,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Чернівці

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Фіскальна політика держави - це найважливіша, якщо не найголовніша частина загальної економічної політики держави. По суті, в умовах ринкових відносин, саме фіскальна політика визначає напрямок і темпи розвитку держави. Якщо економіка держави не розвивається, перш за все необхідно проаналізувати податкову систему як основу фіскальної політики держави. Фіскальна політика держави покликана формувати державний бюджет необхідний для нормальної життєдіяльності суспільства в цілому.

Основний принцип фіскальної політики повинен бути таким - чим більше доходи, тим більше платежів до бюджету[1-3]. Якщо держава

бажає розвивати внутрішню економіку, а не спонсорувати постійно розвиток чужих економік за рахунок проїдання своїх природних ресурсів, то повинні через фінансову політику стимулювати зростання саме доходів малозабезпечених і середнього класу, а не так як це робиться сьогодні.

Державний бюджет за будь-якої влади повинен нести ряд найважливіших функцій: утримання держави (армії, внутрішніх сил, державного апарату і т.д.); вирішення соціальних питань (пенсії та інші субсидії, медицина, культура та ін.); забезпечення кращих умов для економічного розвитку країни (спеціальні програми, цінові та інші субсидії окремим галузям і інше фінансування); забезпечення держави і суспільства різними резервами (на випадок криз, природних та інших катаклізмів)

Державний бюджет побудований за принципом доходів і витрат. Є доходи - є можливість фінансувати щось, немає доходів - немає фінансування. Але найчастіше державний бюджет витрачає або більше, або менше від отриманих коштів. Якщо витрати державного бюджету перевищують його доходи, то це називається бюджетним дефіцитом, якщо навпаки, доходи більше витрат, то це профіцит бюджету. Якщо ж бюджет має дефіцит, то держава або використовує резервний фонд, або починає друкувати «зайві» гроші. Якщо у держави є профіцит, то кошти найчастіше йдуть до резервного фонду.

За допомогою державного бюджету та фінансової політики, тобто за допомогою різних маніпуляцій державними видатками і оподаткуванням, держава здатна змінити на краще економіку своєї держави[4]. Але, на жаль, не дивлячись на розуміння багатьох проблем в економіці, фінансова політика України не змінюється.

В теорії фінансової політики виділяють два основних підходи: дискреційна фінансова політика - свідоме регулювання оподаткування і державних витрат з метою підвищити обсяги виробництва, зайнятість населення, сукупний попит і так далі, за рахунок збільшення витрат і дефіциту бюджету при зниженні податків. А в період підйому цей дефіцит гаситься; і не дискреційна фінансова політика - використання автоматичних стабілізаторів.

Участь держави в національній економіці здійснюється за допомогою використання основних функцій, пов'язаних з реалізацією макроекономічної політики. Ці функції держави здійснюються за допомогою розвитку здатності фірм конкурувати в нових і традиційно сформованих галузях на світовому ринку. В рамках виконання цих функцій для підвищення ефективності впливу держави на економіку в сучасних умовах можна визначити точки впливу держави на економіку для створення дієвої економічної політики, які відповідно до принципів макроекономічного регулювання об'єднує елементи з різних концепцій макроекономічного регулювання. Напрями державного регулювання економіки наступні:

нормативно-правове регулювання взаємовідносин різних суб'єктів економіки, забезпечення ефективного використання законів, захисту інтересів економічних суб'єктів і населення;

регулювання економіки на макrorівні та розробка державних програм, стратегій і напрямків розвитку економічної системи;
вирішення питань соціального характеру;
забезпечення економічної безпеки країни;
діяльність державних компаній в критично значущих галузях: оборонна промисловість, соціальна інфраструктура, фундаментальна наука і стратегічно важливі галузі розвитку.

Причини, що обумовлюють необхідність державного регулювання економіки на макроекономічному рівні, визначаються наступними факторами: наявність в країні потреб(освіта, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища та ін.); наявність приватного характеру виробництва; виникнення негативних ефектів всередині ринку (бідність, злочинність, екологічні проблеми); науково-технічний прогрес; тенденція до монополізації; наявність міжнародної конкуренції[5-6].

При цьому найбільш характерною причиною необхідності існування державного регулювання економіки є об'єктивна потреба в обмеженні дії законів ринку певними рамками, що забезпечують дотримання інтересів певних соціальних груп. Переважними інтересами в даному випадку є потреби населення країни в безпеці, стабільності і матеріальному благі, що виникають внаслідок наявності робочих місць.

У інших країнах використовуються широкий ряд інструментів державного регулювання національної економіки: реалізація державних, федеральних і регіональних цільових програм; прогнозування розвитку економіки; моделювання макроекономічних ситуацій.

Основними функціями державного регулювання економіки є:

макроекономічне прогнозування і складання індикативних планів з метою інформування про передбачуваний стан економіки;

формування рішень в області структурних змін національної економіки, включаючи розподіл державних інвестицій, розміщення держзамовлень, врегулювання соціальних проблем, розвитку інфраструктури;

формувати систему регуляторів для керування технологічними процесами за межами державного контролю, в тому числі, застосування інструментарію грошово-кредитної політики, управління зовнішніми платежами, дотаціями, ціноутворенням, надання преференцій і пільг пріоритетним галузям, митна політика і інші напрямки.

Відзначимо, що вплив підприємців на економічні рішення держави в галузі державного регулювання через підтримку партійних груп є загальноприйнятною практикою і при належному законному виконанні економічних позицій з боку великих підприємств приносить позитивні результати в середньостроковій перспективі

Як вже зазначалося, однією з цілей держави є економічне зростання. Економічне зростання передбачає зростання економічного потенціалу національної економіки, зростання національного продукту на душу населення, а отже, досягнення високого рівня життя для всіх. У сучасних умовах розвитку держави представляється можливим підвищення ефективності за рахунок формування такої економічної

системи, яка сприяла б інтенсивному економічному зростанню і підсилювала конкурентоспроможність товарів українських виробників на внутрішньому і на світовому ринках. Це можливо при використанні прогресивних методів державного регулювання економіки. Оскільки неможливо підвищити ефективність державного регулювання за рахунок одного вольового рішення, необхідно планово реалізувати заходи, які покликані вирішити окремі проблеми в структурі державного регулювання економіки.

У сучасних умовах на даний момент об'єктивно неможливо виділення економічних інститутів, які були б здатні втілювати в життя державні рішення в області макроекономічного регулювання. Необхідно опрацювати наступні напрямки державного регулювання економіки: система формування конкурентного середовища та захисту від недобросовісної конкуренції; система регулювання грошової маси в обігу з використанням таких інструментів регулювання, як політика обов'язкових резервів, регулювання обсягів рефінансування комерційних банків, а також інших перспективних інструментів, що застосовуються в державі.

Разом з тим необхідний системний підхід до використання даних інструментів регулювання; підтримка збалансованості державного бюджету. В контексті політики імпортозаміщення пріоритетом державного регулювання має бути розвиток реального сектора економіки, його технічне переозброєння на основі протекціоністської політики по відношенню до державних виробників[7]. Така політика починає діяти при напливі дешевих імпортованих товарів, які захоплюють значну частку на певному товарному ринку і тим самим порушують рівновагу, що склалася.

Уряд через різні елементи вводить підвищення ввізних мит та імпортованих квот, що обмежує імпорт певних товарів і відновлює оптимальні умови конкуренції на внутрішньому ринку. Навіть при скасуванні санкцій щодо товарів, заборонених до ввезення, держава може продовжити стимулювати політику імпортозаміщення, використовуючи елементи протекціоністської політики, через митні збори та імпортовані квоти.

Для забезпечення ефективного державного регулювання національної економічної системи слід забезпечити методологічне та об'єктивно-функціональне формування елементів планування державних рішень в області окремих аспектів економіки. До таких областей відноситься в першу чергу антициклічна політика, що дозволяє згладити гострі фази кризи і пом'якшити наслідки кризових явищ в економіці[8-9].

З огляду на послідовність і характер етапів циклічного розвитку економіки, держава може планувати окремі заходи по їх пом'якшенню, готуючи відповідні макроекономічні рішення заздалегідь. У зв'язку з цим актуально також скористатися досвідом планування з урахуванням його адаптації під сучасні ринкові реалії.

Ідеї створення системи планування економічного розвитку сьогодні знову набувають актуальності серед окремих представників економічної думки, але вже в умовах поєднання макроекономічних планових

індикаторів і ринкових чинників. Прикладом є створення системи стратегічного державного планування розвитку економіки для цілей державного регулювання економічної системи.

Таким чином, в країні можливе створення централізовано-змішаної економіки за зразком класичного механізму вільної конкуренції з включенням в неї обліку впливу ринкових факторів при встановленні макроекономічних пропорцій в стратегічному плані розвитку. Основним напрямком втілення таких ідей сьогодні є використання обчислювальної потужності сучасної техніки, яка дозволить створювати унікальний і точний стратегічний план макроекономічного розвитку, позбавлений вад, якими страждає ринкова економіка.

Розглянуті аспекти державного регулювання економіки держави пов'язані з об'єктивними особливостями суспільно-економічного розвитку країни на даному етапі. Методи вирішення проблемних питань державного регулювання дозволять істотно підвищити ефективність участі держави в національній економічній системі та державного регулювання економіки на основі врахування макроекономічних показників, інституційних аспектів і інтересів економічних груп.

Список використаних джерел:

1. Auerbach A. Measuring the output response to fiscal policy / A. J. Auerbach, Y. Gorodnichenko. // *American Economic Journal: Economic Policy*. – 2012. – №4. – pp. 1–27. DOI: 10.1257/pol.4.2.1.
2. Базилевич В. Д. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / В. Д. Базилевич. – Київ: Знання, 2014. – 710 с.
3. Карлін, М. І. Фіскальна політика і соціальні виплати в сучасній Україні [Текст] / М. І. Карлін // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1. – С. 70–76.
4. Крисоватий А. І. Фіскальні засади соціально-орієнтованої економіки ринкового типу / Андрій Ігорович Крисоватий. // *Фінанси України*. – 2000. – №12. – С. 46–51.
5. Отрошко О. В. Фіскальна політика як засіб стабілізації економіки / О. В. Отрошко // *Фінанси України*. – 2005. – № 6. – С. 69–75.
6. Мельник В. М. Фіскальна політика держави в умовах фінансової кризи / В. М. Мельник. // *Фінанси України*. – 2008. – №11. – С. 11–17.
7. Базилевич В. Д. Фіскальна політика держави: Державний бюджет, державний борг / В. Д. Базилевич // *Макроекономіка* : Навч. посібник / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик. – Київ : Атіка, 2002. – С. 170–197.
8. Юрій С. І. Фіскальна політика та податкове регулювання в країнах Європейського Союзу / С. І. Юрій, А. І. Крисоватий // *Вісник Тернопільської академії народного господарства*. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – № 18, ч. 2. – С. 88–95.
9. Петленко Ю. В. Квазіфіскальні операції та ефективність фіскальної консолідації в Україні / Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України: зб. матер. наук.-практ. конференції, 29–30 жовтня 2015 р./ Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2015. – С. 176–179.

Alla Chornovol, Doctor of Economics Sciences,
Professor,
Julia Tabenska, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Chernivtsi Trade and Economics Institute of KNUTE,
Chernivtsi

EVOLUTION OF THEORETICAL FOUNDATIONS OF FISCAL POLICY OF THE STATE.

Current fiscal policy is not fully implementing its potential, which determines the urgency of the issue. The study focuses on the analysis of

the main problems in the formation and implementation of fiscal policy. It is substantiated that the development of Ukrainian economy was accompanied by the search for effective options for the use of fiscal policy instruments.

Наталя Ярошевич, к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»
м.Львів

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: БЮДЖЕТНИЙ АСПЕКТ

Захист навколишнього середовища є необхідним елементом державної стратегії сталого розвитку. Податки є ефективним інструментом екологічної політики у багатьох країнах світу, тому податкова політика України в галузі оподаткування природокористування повинна враховувати сучасні світові тенденції та бути ефективною з точки зору стимулювання природоохоронних заходів. Рівень захисту навколишнього природного середовища в Україні є невисокий, за екологічною складовою сталого розвитку Україна у 2020 році посідає 109 місце [1] зі 180 країн світу з індексом 49,5 [2]. А отже оподаткування не є достатньо ефективним інструментом екологічної політики в Україні. Взяті Україною міжнародні зобов'язання щодо охорони навколишнього середовища та сприяння реалізації довгострокових цілей сталого розвитку та зеленої економіки [3, ст. 360-361] та низька фіскальна ефективність визначають необхідність модернізації системи екологічного оподаткування. Саме тому вдосконалення системи екологічного оподаткування в Україні є надзвичайно важливим і актуальним.

Метою дослідження є встановлення проблем та недоліків системи екологічного оподаткування в Україні та визначення підходів до її реформування

Екологічні податки за своєю економічною сутністю є компенсацією за шкоду, заподіяну навколишньому середовищу і мають відповідати величині втрат суспільства, які викликані забрудненням навколишнього середовища. В основу екологічного оподаткування покладено принцип «забруднювач платить», згідно якого втрати компенсуються тим фактором, через який вони виникли. Сума сплачених екологічних податків повинна покривати витрати на фінансування заходів, необхідних для відновлення навколишнього середовища. Види впливу можуть бути різними, тому і екологічних платежів у світовій практиці існує дуже багато.

Система екологічного оподаткування сформувалася в Україні з початку 90-х років. Після здобуття незалежності в Україні функціонував екологічний податок (1991), який сплачувався за викиди забруднюючих речовин в повітряний басейн і скиди стічних вод у водні басейни нанесену навколишньому природному середовищу шкоду. Згодом (1994) він був замінений платою за забруднення навколишнього природного середовища, яку згодом (1997) замінив

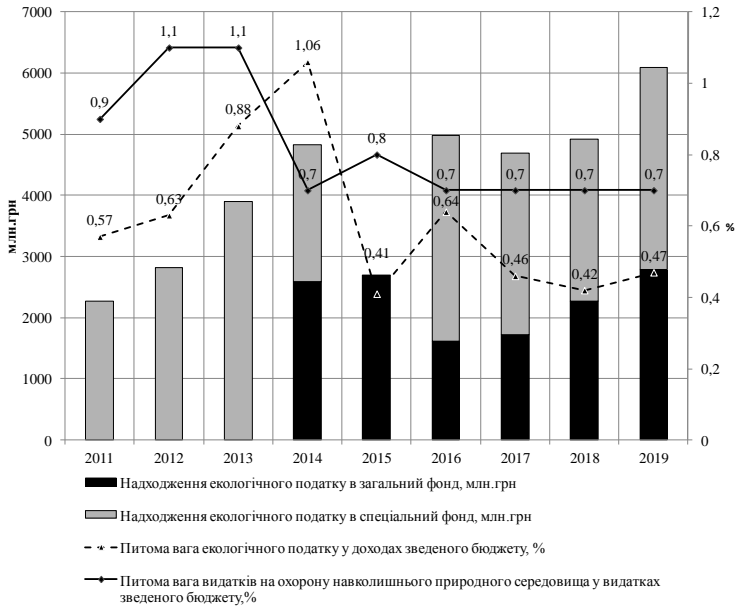
збір за забруднення навколишнього природного середовища, а з прийняттям Податкового кодексу України (2011) знов був введений у дію екологічний податок.

У 2009 році змінами до Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [4] було введено збір за утворення та тимчасове зберігання радіоактивних відходів, що зараховується до Державного фонду поводження з радіоактивними відходами у складі спеціального фонду Державного бюджету [5, ст. 4], створеного з метою належного фінансування створення та утримання сховищ зберігання радіоактивних відходів.

З 2011 року з зв'язку з прийняттям Податкового кодексу України було введено екологічний податок – загальнодержавний обов'язковий платіж [6. ст. 240–250]. Об'єктами оподаткування екологічним податком є: 1) обсяги та види забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами (59,3% у структурі надходжень екологічного податку у 2019 році); 2) обсяги та види забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти (2,6%); 3) обсяги та види (класи) розміщених відходів, крім обсягів та видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях суб'єктів господарювання (20,5%); 4) обсяги та категорія радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк (17,6%).

Податковий контроль за сплатою податку та відповідністю нарахованого податку реальним викидам та скидам забруднюючих речовин (а лише викиди в атмосферне повітря здійснюється в Україні 55 тисяч суб'єктів господарювання за даними Рахункової палати) ускладнюється, а економічна ефективність екологічного податку стрімко знижується.

Обсяги надходжень екологічного податку до державного, місцевих та зведеного бюджету протягом 2011- 2019 років зростають (рис.1), що пояснюється збільшенням розміру ставок екологічного податку, які збільшувалися постійно протягом усього періоду існування податку. Проте роль екологічних платежів у доходах зведеного бюджету невелика (від 1,06% у 2014 році до 0,42% у 2018), на фінансування захисту навколишнього середовища держава виділяє значно більше коштів ніж надходження екологічного податку (рис.1)



Побудовано автором за даними джерела [7]

Рис.1. Надходження, питома вага у доходах, структура розподілу екологічного податку та питома вага видатків на охорону навколишнього природного середовища у зведеному бюджеті України за 2011-2019рр.

Розподіл коштів від сплати екологічного податку крім частини, що пов'язана з радіоактивними відходами, встановлюється Бюджетним кодексом і неодноразово змінювався (табл. 1). Екологічний податок з моменту його введення розподілявся не лише між рівнями бюджетної системи, але й між спеціальним та загальним фондами бюджету. Через спеціальний фонд бюджету здійснюються видатки, що мають чітко закріплені напрями використання (тобто надходження екологічного податку у спеціальний фонд бюджету спрямовується на видатки на захист довкілля), тоді як через загальний фонд здійснюються видатки на виконання державою та органами місцевого самоврядування загальних функцій – надання освітніх і медичних послуг, соціального захисту, оборони тощо.

Таблиця 1

Законодавчий розподіл та фактична структура екологічного податку в Україні за 2011-2020рр.

Бюджет	Фонд	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Екологічний податок крім частини за утворення та зберігання радіоактивних відходів та з 2019 року крім екологічного податку, який справляється за викиди в атмосферне повітря двоокису вуглецю стаціонарними джерелами забруднення											
Державний бюджет	Загальний фонд				53,5% ^[8]	20%	20%	45%	45%	45%	45%
	Спеціальний фонд	30%	30%	53%	11,5% ^[8]						
Обласні бюджети / бюджет АРК	Загальний фонд					55%					
	Спеціальний фонд	20%	20%	13,5%	10%		55%	30%	30%	30%	30%
Бюджети сіл, селищ, міст, ОТГ	Загальний фонд					25%					
	Спеціальний фонд	50%	50%	33,5%	25%		25%	25%	25%	25%	25%
Бюджет Києва і Севастополя	Загальний фонд					80%					
	Спеціальний фонд	70%	70%	47%	35%		80%	55%	55%	55%	55%
Екологічний податок за утворення та зберігання радіоактивних відходів (з 2009 року)											
Державний бюджет	Загальний фонд				100% ^[8]				50% ^[9]		
	Спеціальний фонд	100%	100%	100%		100%	100%	100%	50% ^[9]	100%	100%
Екологічний податок, який справляється за викиди в атмосферне повітря двоокису вуглецю стаціонарними джерелами забруднення (з 2019 року)											
Державний бюджет	Загальний фонд	-	-	-	-	-	-	-	-	100%	100%
	Спеціальний фонд	-	-	-	-	-	-	-	-		
Фактична структура екологічного податку у зведеному бюджеті [7]											
Загальний фонд, %		0	0	0	54	100	32	37	46	46	-
Спеціальний фонд, %		100	100	100	46	0	68	63	54	54	-

Якщо до 2014 року всі надходження екологічного податку в Україні спрямовувалися до спеціального фонду бюджетів, з якого і здійснюються видатки на природоохоронні заходи, то з 2014 року значну частину (від 32% до 46% (табл. 1), 100% у 2015 році) екологічного податку передають до загального фонду бюджету, тобто екологічний податок виконує в значній мірі фіскальну функцію, а не природоохоронну.

Надходження екологічного податку до Державного бюджету України не має чіткої тенденції зміни, як і надходження до місцевих бюджетів, що пояснюється зміною пропорцій розподілу цих коштів (табл.1). У структурі надходжень екологічного податку до зведеного бюджету спостерігається зростання обсягів надходжень екологічного податку, який сплачується за забруднення атмосферного повітря та його частки (від 37% до 63%) в загальній сумі екологічного податку, а також обсягів екологічного податку за утворення та тимчасове зберігання

радіоактивних відходів та його частки (від 14 % до 26%), у сукупних надходженнях екологічного податку. Екологічний податок за утворення та тимчасове зберігання радіоактивних відходів у повному обсязі спрямовують до державного бюджету, і його частка у надходженнях державного бюджету від екологічного податку є досить значна – до 64%. Податок за викиди забруднюючих речовин у атмосферне повітря донедавна був основною частиною надходжень від екологічного податку у розпорядженні місцевих бюджетів. Продовжуючи подальшу централізацію надходжень від екологічного податку, екологічний податок в частині викидів двоокису вуглецю в атмосферне повітря (15,6% у структурі надходжень від екологічного податку) з 2019 року [10] зараховується до загального фонду державного бюджету, тобто призначений для виконання виключно фіскальної функції.

Надходження екологічного податку повинні бути джерелом фінансування природоохоронних заходів, а його обсяги мають бути достатніми для реалізації заходів з компенсації шкоди, яку нанесли навколишньому природному середовищу «забруднювачі». Регулювання розміру ставок екологічного податку є чи не єдиним інструментом екологічної політики в Україні. Ряд законопроектів, що перебувають на розгляді у Верховній раді України, передбачають подальше підвищення ставок екоподатку. Підвищення ставок екологічного податку не забезпечить реалізації функції захисту довкілля. Розподіл значної частини надходжень екологічного податку у загальний фонд при одночасному плануванні видатків на природоохоронні заходи у мінімальному розмірі свідчить про значну непослідовність в екологічній політиці та в значній мірі фіскальний характер екологічного податку. Таким чином діюча практика екологічного оподаткування в Україні не сприяє забезпеченню зростання екологічно орієнтованої економіки та екологічної безпеки.

Для досягнення поставлених орієнтирів у екологічній сфері необхідним є забезпечення цільового і ефективного використання коштів від екологічного податку, удосконалення механізмів витрачання коштів від сплати екологічного податку та фінансування природоохоронних заходів; створення системи податкових і неподаткових інструментів стимулювання модернізації виробництва підприємств-«забруднювачів» та економічно обґрунтоване підвищення ставок екологічних платежів з врахуванням можливих негативних наслідків.

Список використаних джерел:

1. Ukraine. *Environmental Performance Index* URL: <https://epi.yale.edu/epi-country-report/UKR> (дата звернення: 13.04.2021)
2. Country Scorecard. *Environmental Performance Index* URL: [//">https://epi.yale.edu/epi-results/2020/country/ukr //](https://epi.yale.edu/epi-results/2020/country/ukr) (дата звернення: 13.04.2021)
3. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 30.11.2015 URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text (дата звернення: 13.04.2021)
4. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 01.01.2009 № 1264-XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/ed20090101> (дата звернення: 13.04.2021)

5. Про поводження з радіоактивними відходами: Закон України від 01.01.2009 № 255/95-ВР. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/255/95-вр/ed20090101> (дата звернення: 13.04.2021)

6. Податковий кодекс України: Постанова Верховної ради України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 13.04.2021)

7. Звітність про виконання бюджету. *Державна казначейська служба України*: веб-сайт. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 13.04.2021)

8. Про Державний бюджет України на 2014 рік: Закон України від 16 січня 2014 року № 719-VII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/719-18#Text> (дата звернення: 13.04.2021)

9. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України від 7 грудня 2017 року № 2246-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2246-19#Text> (дата звернення: 13.04.2021)

10. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України: Закон України від 22 листопада 2018 року № 2621 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2621-19#Text> (дата звернення: 13.04.2021)

Natalya Yaroshevych, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Lviv Polytechnic National University,
Lviv

EFFICIENCY OF ENVIRONMENTAL TAXATION IN UKRAINE: THE BUDGETARY ASPECT

The state of environmental taxation in Ukraine in order to assess the degree of implementation of environmental function researched here. The analysis is carried out the dynamics of environmental tax revenues to the consolidated budget of Ukraine in the context of the receipt of funds to state and local budgets and their general and special funds. Based on the comparison of the results of the analysis of environmental tax revenues and expenditures for environmental protection, it is concluded that environmental taxation in Ukraine does not fully perform environmental function. Taxation is not a sufficiently effective tool of environmental policy in Ukraine. To achieve the set benchmarks in the environmental sphere, it is necessary to ensure the targeted and effective use of funds from the environmental tax, to improve the mechanisms for spending funds from the payment of the environmental tax and financing of environmental measures

-

*Accounting and analytical management of
enterprises in a crisis*

Ірина Андрощук, к. е. н., доцент,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЗАВДАНЬ З НАДАННЯ ВПЕВНЕНOSTI, ІНШИХ, НІЖ АУДИТ ЧИ ОГЛЯД ІСТОРИЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Класифікація видів аудиту на даний момент повинна розглядатися з точки зору наступної класифікації завдань з надання впевненості, яка запропонована в Міжнародних стандартах контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, виданих Радою з Міжнародних стандартів аудиту та надання впевненості (PMCAHB) – International Auditing and Assurance Standard Board (IAASB), яка заснована Міжнародною федерацією бухгалтерів (МФБ) – International Federation of Accounting (IFAC): аудит історичної фінансової інформації; огляд історичної фінансової інформації; завдання з надання впевненості, які не стосуються історичної фінансової інформації, а відповідно не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації; супутні послуги [1-3].

Сучасному етапу розвитку економічних процесів в Україні притаманний еволюційний характер, а в умовах загострення конкурентних відносин на світових і вітчизняних ринках ресурсів вагомим чинником, який визначає розвиток економічних суб'єктів, є ефективність функціонування всіх систем управління господарською діяльністю, що повинно спонукати до підвищення попиту саме на такі послуги.

Особливості завдань з надання впевненості, інших ніж аудит чи огляд історичної фінансової інформації, визначаються порівнянням із завданнями з аудиту історичної фінансової інформації, зокрема із обов'язковим аудитом (нижчий рівень суспільної значимості, особливості елементів), та із такими завданнями як консультативні послуги (вищий рівень цінності для управлінського персоналу та власників, відмінності у меті та елементах). Ці особливості зумовлюють дію факторів, що уповільнюють розвиток таких завдань (різноманітність можливих об'єктів перевірки та відсутність критеріїв оцінки, що унеможливорює надання послуг саме як завдання з надання впевненості; недостатній рівень стандартизації організації і методики виконання таких завдань; відсутність чітких рекомендацій розмежування аудиту, інших завдань з надання впевненості та консультативних послуг). Також виокремлюються фактори, які актуалізують перспективи розвитку завдань (необхідність співпраці з особою, незалежність, поведінка та кваліфікація якої чітко регламентовані; наявність вимог щодо дотримання незалежності та організації контролю якості, але менш жорстких порівняно із завданнями з аудиту; можливість отримання письмового документу з думкою стосовно відповідності предмета завдання встановленим критеріям).

Якщо узагальнити вимоги Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості щодо предмету завдання та критеріїв

оцінки, можна виділити такі обов'язкові умови визнання завдання з надання впевненості: предмет завдання може бути ідентифікований, тобто повинен піддаватися визначенню; предмет завдання повинен піддаватися послідовній оцінці або вимірюванню; предмет завдання стосується завдання з надання впевненості; існують критерії для оцінки та вимірювання предмету; критерії є прийнятними, тобто мають необхідні характеристики (значимість, повнота, надійність, нейтральність, зрозумілість); критеріями не є очікування, судження або власний досвід практика; критерії є доступними для користувачів.

Для регламентації розмежування різних видів завдань та ідентифікації виду аудиторської послуги (завдання з аудиту; завдання з огляду; завдання з надання впевненості, інше ніж аудит чи огляд; інші послуги, зокрема, консультаційні) за конкретним об'єктом в роботі можна запропонувати, яка б охоплювала таку інформацію: об'єкт завдання; інформаційні потреби користувачів; предмет завдання та їх характеристика; можливість встановлення критеріїв оцінки та їх характеристика; інформація з предмету завдання та особа, яка її готує; додаткові обмеження (визначення необхідності для замовника проведення оцінки ризиків викривлення, дотримання принципу безперервності діяльності, подальших подій, розрахунок суттєвості, висловлення впевненості тощо; визначення важливості для замовника посилання у кінцевому звіті на Міжнародні стандарти, дотримання Кодексу етики, вимог контролю якості тощо); ідентифікація завдання (завдання з аудиту, яке виконується відповідно до МСА 805 «Особливі положення щодо аудитів окремих фінансових звітів та окремих елементів, рахунків або статей фінансового звіту»; завдання з надання впевненості, яке виконується відповідно до МСЗНВ; супутні послуги; інші послуги, зокрема, консультаційні). Інформаційне наповнення моделі доцільно використовувати для анкетування й опитування замовників та розробки внутрішніх стандартів для суб'єктів аудиторської діяльності. Це дасть змогу обирати оптимальний вид завдання, при виконанні якого враховуватимуться як потреби користувачів, так і вимоги стандартів.

Розглянемо практичну пристосованість моделі на прикладі дослідження систем управління персоналом. В науковій літературі та в практичній діяльності ці перевірки мають різні назви: «кадровий аудит», «аудит персоналу», «аудит систем управління персоналу», «мотиваційний аудит», «аудит трудового потенціалу» тощо, але враховуючи структуру стандартів та види аудиторських послуг некоректно застосовується саме слово «аудит». Такий висновок базується на сутності терміну «історична фінансова інформація», який включає такі обов'язкові елементи: інформація повинна бути виражена у фінансових показниках; інформація повинна розкривати економічні події, які відбувалися у минулих періодах, або минулі економічні умови чи обставини на певний момент часу; інформація повинна бути отримана в основному на основі даних облікової системи суб'єкта господарювання.

Для таких завдань слід використовувати назву, в якій би чітко наводився об'єкт, зазначалося, що це завдання з надання впевненості,

інше ніж аудит чи огляд історичної фінансової інформації (не може бути ідентифіковано як аудит чи огляд історичної фінансової інформації), наприклад: «перевірка систем морального стимулювання як завдання з надання впевненості, інше ніж аудит чи огляд історичної фінансової інформації» або «завдання з надання впевненості щодо систем морального стимулювання (з питань відповідності або ефективності систем морального стимулювання)».

Але при обґрунтуванні критеріїв оцінки, які будуть використовуватися при проведенні перевірок в сфері соціально-трудових відносин, можуть виникати складнощі. В рамках виконання оцінки систем управління персоналом як завдання з надання впевненості аудитор може переслідувати три цілі: 1) висловлення думки стосовно того, чи відповідають розроблені внутрішні документи на підприємстві та інша кадрова документація вимогам законодавства України з цих питань; 2) висловлення думки стосовно того, чи відповідає дійсний стан справ на підприємстві в сфері управління персоналом вимогам законодавства України та внутрішнім документам підприємства; 3) висловлення думки стосовно ефективності, результативності, доцільності різних напрямків систем управління персоналом. Стосовно перших двох напрямків роботи встановити критерії оцінки є можливим, оскільки в основному вони є формально розробленими і представлені сукупністю певних законодавчих і нормативних документів. Для третього напрямку роботи (висловлення думки стосовно ефективності, результативності, доцільності різних напрямків систем управління персоналом) формально розроблені критерії відсутні, а тому аудитору слід спеціально розробляти критерії, за допомогою яких він зможе висловити власну думку стосовно ефективності, результативності та доцільності. Аудитору спочатку слід визначити, який зміст в поняттях економічності, ефективності та результативності бачать різноманітні зацікавлені сторони, для того щоб сформулювати вимоги та стандарти. При цьому обов'язково слід оцінити прийнятність критеріїв таким ознакам як значимість, повнота, надійність, нейтральність, зрозумілість для окремого завдання на основі того, як вони відображають ці характеристики. В якості критеріїв оцінки або вимірювання предмету не можуть бути вибрані очікування, судження або власний досвід практика, такі твердження не являють собою прийнятних критеріїв.

Розглянемо декілька прикладів складності та суб'єктивності визначення критеріїв оцінки систем управління персоналом. Так, для оцінки ефективності використання робочого часу можна використати планові показники, фактичні показники попередніх років, фактичні показники роботи інших подібних підприємств. Лише перший критерій, тобто плановий показник обсягу робочого часу в певній мірі може відповідати всім вище переліченим ознакам прийнятності критеріїв. Оцінку ж рівня задоволеності працею, рівня трудової мотивації, стану соціально-психологічного клімату можна здійснити лише соціологічними методами – анкетуваннями, опитуваннями тощо і встановити критерії в цьому випадку надзвичайно складно.

Результати проведеного дослідження показують, що навіть при такому предметі завдання як соціально-трудові відносини на підприємстві, щодо якого існують і чіткі норми законодавства, і рекомендації, виконати саме завдання з надання впевненості іноді дуже складно, а іноді й неможливим. Причиною тому є відсутність в окремих випадках критеріїв оцінки, які б відповідали ознакам прийнятності, та порядку визначення рівня суттєвості, який в більшості випадків повинен бути встановлений з урахуванням можливості існування саме якісних, а не кількісних викривлень.

Список використаних джерел:

1. Додаток до Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016-2017 років. Частина III. URL: https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C3.pdf (дата звернення: 1.05.2021).
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016-2017 років. Частина I. URL: https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C1.pdf (дата звернення: 1.05.2021).
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016-2017 років. Частина II. URL: https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C2.pdf (дата звернення: 1.05.2021).

Iryna Androshchuk, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Kropyvnytskyi

PROBLEMS OF USING THE POTENTIAL OF ASSURANCE ENGAGEMENTS OTHER THAN AUDIT OR REVIEW OF HISTORICAL FINANCIAL INFORMATION

It is substantiated that the important factor determining development of economic subjects is efficiency of functioning of all systems of management of economic activity that encourage increase of demand for assurance engagements, other than audit or review of historical financial information. A model of identification of different types of engagements is proposed and analyzed on the basis of such subject matter as personnel management system. Its using will allow choosing the optimal type of engagement taking into account both user needs and requirements of standards.

Конон Багрій, к.е.н., доцент
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Ситуація з COVID-19, яка прийняла всесвітнього масштабу, внесла певні корективи як у функціонування всієї економічної системи, так і у діяльність окремих підприємств. Певною мірою це стосується змін в бухгалтерському обліку та зміни пріоритетності чинних нормативних

актів. Поряд з законодавчими змінами також відбулися структурні коригування в організації діяльності бухгалтерських служб.

У березні 2020 року Всесвітня організація охорони здоров'я визнала поширення нової інфекції COVID-19 пандемією. Це було обумовлено поширенням даної проблеми за межі держав і континентів. Відповідно, в більшості країн на законодавчому рівні було прийнято низку досить жорстких заходів, спрямованих на уповільнення і подальше поширення вірусної інфекції. У свою чергу, дані заходи призвели до зміни функціонування цілих галузей економіки і сфер бізнесу. На рівні міжнародних і світових економічних відносин, це створило високий рівень невизначеності щодо цін на активи, валютних курсів, стабільності поставок в рамках укладених договорів, гарантії виконання зобов'язань за контрактами.

Стосовно вітчизняної економіки, заходи, спрямовані на стримування COVID-19, мали пряий вплив на роботу більшості українських підприємств: зниження обсягів реалізації, скорочення чисельності персоналу, віддалений режим роботи і т.п. Все це відповідним чином відобразилося і на веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності. Оскільки облік займає одне з провідних місць в економічній системі як усієї країни, так і її суб'єктів господарювання адже відображає реальні процеси виробництва, обігу, розподілу і споживання у всіх галузях національної економіки, то вплив COVID-19 на нього виявився неминучим.

Пандемія коронавірусу ускладнила роботу суб'єктів бізнесу, і ведення їх бухгалтерії, зокрема. Наразі, необхідно оперативнo вирішувати, як враховувати і обґрунтовувати нові витрати, оплачувати лікарняні і простой, пояснювати зниження виручки і збитки перед керівництвом і працівниками підприємства, його зовнішніми контрагентами [1, с. 37].

Під час підготовки проміжної та річної звітності за 2020 рік вплив на конкретне підприємство залежало від багатьох чинників, включаючи наявні види операцій та облікову політику підприємства (наприклад, наявність орендних операцій, інвестиційної нерухомості, інших активів, що оцінюються за справедливою вартістю, отримання допомоги від держави, облік основних засобів за справедливою вартістю тощо). Крім впливу на окремі статті звітності та оцінку безперервності діяльності, поточна ситуація мала знайти відображення в описі бізнес-середовища, у якому працює підприємство (наприклад, це розкриття може містити таку інформацію: факт спалаху COVID-19 і стислий опис ситуації, опис запроваджених обмежувальних заходів, вплив на економіку в цілому та підприємство зокрема тощо).

Підприємства зобов'язані розкривати у фінансовій звітності суттєву невизначеність, пов'язану з подіями або умовами, які можуть поставити під значний сумнів їхню здатність продовжувати свою діяльність на безперервній основі. Крім того, розкриття інформації вимагається у тих випадках, коли управлінський персонал доходить висновку, що суттєвої невизначеності не існує, але такий висновок є результатом застосування значного судження. Ці розкриття мають включати опис фактів і подій, що спричинюють суттєву невизначеність, та заходів,

яких вживає управлінський персонал для забезпечення безперервності діяльності. Таке розкриття обов'язкове як для річної, так і для скороченої проміжної фінансової звітності. Якщо події після звітної дати свідчать про те, що припущення про безперервність діяльності більше не є застосовним, така подія вимагатиме коригування фінансової звітності, тобто фінзвітність слід скласти не на основі безперервності діяльності.

Суб'єкт господарювання зобов'язаний розкривати природу та рівень ризиків, що виникають у зв'язку з фінансовими інструментами, і те, як він управляє цими ризиками. Отже, підприємству потрібно буде пояснити суттєвий вплив COVID-19 на ризики, пов'язані з фінансовими інструментами, і те, як він управляє цими ризиками. Визначення того, яку специфічну інформацію розкривати, вимагатиме судження.

До специфічної інформації [2], що розкривається, можна віднести:

1) інформація про практику управління кредитними ризиками суб'єкта господарювання і те, як вони пов'язані з визнанням та оцінкою очікуваних кредитних збитків (ОКЗ). Суб'єкт господарювання, можливо, змінив свою практику управління ризиками у відповідь на COVID-19, наприклад, списавши борги позичальників або дотримуючись певних вказівок урядів чи регуляторів;

2) методи, припущення та інформація, що використовуються для оцінки ОКЗ. Наприклад, суб'єкту господарювання, можливо, необхідно буде пояснити, як він включив оновлену прогностичну інформацію в оцінку ОКЗ. Зокрема, як вирішено проблему моделей ОКЗ, які не були розроблені для поточних економічних потрясінь, і як розраховано коригування таких моделей;

3) методи, припущення та інформація, використані для оцінки суттєвого збільшення кредитного ризику (SICR). Наприклад, суб'єкту господарювання, можливо, необхідно буде пояснити, як саме він включив оновлену перспективну інформацію в оцінку SICR. Використані методи та показники могли змінитися у зв'язку з поточними умовами. Наприклад, могли бути проведені додаткові оцінки фінансових інструментів у сукупності або фінансові інструменти могли бути розподілені на групи інакше;

4) кількісна та якісна інформація, яка дозволяє розрахувати суми, що впливають з оцінки ОКЗ; певним типам аналізу, про які інформацію розкрито раніше, можуть знадобитися коригування або доповнення, щоби чітко відобразити вплив, спричинений COVID-19;

5) інформація про припущення, які суб'єкт господарювання зробив щодо майбутнього, та інші основні джерела оцінки невизначеності на звітну дату, які мають значний ризик істотного коригування протягом наступного фінансового року.

Наслідки поширення COVID-19 будуть мати вплив на організацію всієї системи бухгалтерського обліку: тривала перерва у здійсненні діяльності призведе до самоліквідації багатьох суб'єктів, через що зросте обсяг роботи щодо відображення в обліку ліквідаційних процедур; через тривалу бездіяльність відбудеться знецінення нематеріальних активів і гудвілу, виникнуть значні ризики ліквідності; виникне необхідність у перекваліфікації коротко- і довгострокових

кредитів та інших зобов'язань; виникне потреба у створенні страхових резервів під збиткові договори та перебої у роботі; безробіття спричинить відтік кваліфікованих кадрів та нарахування за ними пов'язаних виплат; непередбачуваними є податкові наслідки; виникне потреба у вирішенні питань щодо джерел покриття особливих витрат, пов'язаних із знезараженням території та працівників, придбанням відповідних засобів, перерахуванням коштів у благодійні фонди для боротьби з коронавірусом, відображення в обліку та оподаткування одержаної допомоги, компенсації на покриття подібних витрат тощо [3, с. 45].

Наразі, держава намагається підтримати платників податків, зокрема, відбулися зміни в обліково-податковій політиці держави (табл. 1), так, набрав чинності Закон України від 17 березня 2020 року № 530-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» (далі – Закон № 530-IX), а 18.03.2020 року набрав чинності Закон України № 533-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» (далі – Закон № 533-IX).

Таблиця 1

Основні податкові зміни у законодавстві країни в умовах COVID-19

Захід	Строк дії	Підстава
Підвищили ліміти доходів для фізичних осіб-підприємців (ФОП)	з 02.04.2020 р.	Закон України від 30.03.2020 р. № 540-IX
Зупинили перебіг строків давності для податкових перевірок та штрафів	до 30.04.2021 р. (останній календарний день місяця, в якому завершується карантин)	п. 52-2 підрозд. 10 розд. XX ПКУ
Звільнили ФОПів платників єдиного податку I групи від сплати єдиного соціального внеску (ЄСВ)	з грудня 2020 р. по січень-травень 2021 р. (підприємці II і III груп від сплати єдиного податку та ЄСВ не звільнюються)	п. 9-10 розд. VIII Закону про ЄСВ
Звільнили від податкових штрафів	до 30.04.2021 р. (останній календарний день місяця, в якому завершується карантин)	п. 52-1 підрозд.10 розд. XX ПКУ
Запровадили пільгове розмитнення ліків	до 31.12.2022 р.	Закон України від 17.03.2020 р. № 532-IX
Карантин визнали форс-мажором	на період карантину встановленого Кабміном	ч. 2 ст. 14-1 Закону України від 02.12.1997 р. № 671/97-ВР (статтю 14-1 доповнено частиною другою згідно із Законом № 530-IX від 17.03.2020 р.)

Запровадили «карантинну» відпустку	у період дії карантину термін перебування у відпустці без збереження заробітної плати на період карантину не включається до загального терміну	ч. 3 ст. 26 Закону України від 15.11.1996 р. № 504/96-ВР (статтю 26 доповнено частиною третьою згідно із Законом № 530-ІХ від 17.03.2020 р.)
Узаконили дистанційну роботу	на період встановлення карантину або обмежувальних заходів, пов'язаних із поширенням коронавірусу	п. 1 ч. 2 розд. ІІ Закону України від 17.03.2020 р. № 530-ІХ
Звільнили від орендних платежів	з моменту встановлення карантину і до його завершення	Закон України від 30.03.2020 р. № 540-ІХ

Джерело: розроблено автором за даними [4]

Невизначеність у бізнес-середовищі, зумовлена COVID-19, та законодавчі обмеження спричиняють необхідність нагального дослідження і розробки належного законодавчого інструментарію для забезпечення цілісності, достовірності й системності діяльності суб'єктів господарювання. Саме облікова система – той індикатор, який фіксує всі господарські процеси і є механізмом формування дій на випередження для уникнення негативних впливів у майбутньому.

Отже, спалах COVID-19 і пов'язані з ним ризики мають суттєвий вплив на бухгалтерський облік та фінансову звітність суб'єктів господарювання. При цьому вплив не обмежується підприємствами найбільш вразливих галузей, оскільки вплив на економіку в цілому є значним, а високий ступінь невизначеності суттєво ускладнює прогнозування майбутнього. У той же час, зміни в бухгалтерському обліку, пов'язані з пандемією, містять в собі ряд позитивних моментів з позиції оптимізації обліку. Відносно законодавства виникли оперативні питання, які потребують відповідного рішення: упорядкування діючої системи нормативних актів, усунення протиріч та приведення у відповідність із суміжними галузями законодавства. Частково вирішується проблема ефективного розподілу обов'язків між працівниками бухгалтерських служб, усунення ситуацій дублювання функцій і оптимізація штату. Крім того, зміни в системі бухгалтерського обліку створюють потужний стимул для подальшого вдосконалення інформаційних систем.

Перспективним напрямом подальших досліджень є розвиток аналітичного забезпечення оцінки ризиків в умовах здійснення господарської діяльності під впливом COVID-19.

Список використаних джерел:

1. Долбнева Д. В., Сподарик Т. І. Коронавірус та його вплив на організацію бухгалтерського обліку та аудиту. *Стратегічні напрямки розвитку науки: фактори впливу та взаємодії* : матеріали міжнародної наукової конференції, м. Суми, 22 травня 2020 р. МЦНД, 2020, С. 37-39.
2. Вплив спалаху COVID-19 на складання фінансової звітності. URL: <https://ibuhgalter.net/ru/articles/536> (дата звернення: 29.03.2021).
3. Крупка Я. Д. Бухгалтерський облік після пандемії. *Сучасний стан та перспективи розвитку обліку, аналізу, аудиту, звітності і оподаткування в умовах євроінтеграції* : матеріали

II міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, м. Ужгород, 16 квітня 2020 р. УжНУ «Говерла», 2020. С. 44-46.

4. Карантин продовжується, а це означає, що... URL: <https://ibuhgalter.net/ru/articles/704> (дата звернення: 30.03.2021).

Konon Bagrii, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE,
Chernivtsi

THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON ACCOUNTING AND PREPARATION OF FINANCIAL STATEMENTS

The deployment of the global coronary crisis led to the introduction of quarantine in the vast majority of developed countries and led to a significant decline in economic activity. This crisis has significant economic consequences for both small and large businesses, which in turn affect the accounting and financial reporting of relevant businesses. Of particular relevance is the study of the impact of the COVID-19 pandemic on accounting and financial reporting in Ukraine in the context of the coronary crisis.

Костянтин Безверхий, к.е.н., доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ

БІБЛІОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ОБЛІКУ КРИПТОВАЛЮТИ

Стрімкий розвиток криптовалют, їх фінансових ринків та відсутність персоналізації кому належить електронний гаманець з такою валютою зумовили неабиякий інтерес у всіх без виключення стейкхолдерів. У 2020 році ринкова капіталізація криптовалют за експертними оцінками зросла до 758,06 млрд. доларів США [1]. Кожна з криптовалют має свої унікальні особливості та характеристики, що робить їх облік складним. Відсутність офіційних роз'яснень та методичних рекомендацій щодо бухгалтерського обліку криптовалют та пов'язаних з ними операцій, нерегульованість саме визнання криптовалюти в окремих країнах світу на законодавчому рівні накладає додаткові ризики, які слід врахувати під час відображення їх в обліку та на основі такої інформації приймати виважені управлінські рішення. Тому актуальним питанням буде проведення бібліометричного аналізу обліку криптовалют.

В процесі проведеного дослідження нами був проведений бібліометричний аналіз, який базується на статтях, що включені до наукометричної бази Scopus [2] та програмного забезпечення VOSviewer [3]. Для побудови бібліографічних карт було застосовано наступні критерії:

- 1) пошук проводився за словами «облік криптовалют»;
- 2) проміжок часу – період 2017-2021рр.

Всю нашу вибірку (43 статті) було завантажено у програмне забезпечення VOSviewer. Пошук в даному програмному забезпеченні

був спрямований на виявлення частоти спільного використання авторами термінів «облік криптовалюти» у назвах статей, анотаціях, ключових словах. Також, нами були встановлені обмеження, за яким словосполучення «облік криптовалюти» повинно зустрічатися не менше 3 разів. Бібліометрична карта надає інформацію щодо частоти використання «облік криптовалюти» за величиною кола, а також дає можливість прослідкувати варіанти категорій в середині кластерів і між ними. Візуально результати дослідження наведені на рис.1.

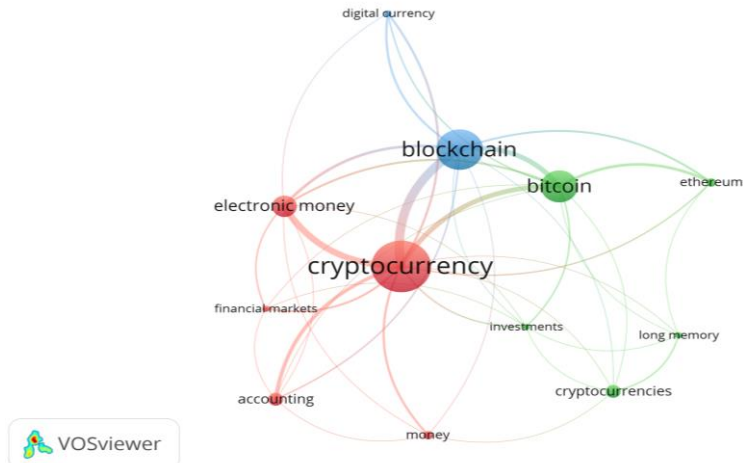


Рис.1. Візуалізація найбільш вживаних категорій у статтях, що присвячені словосполученню «облік криптовалюти»

Джерело: розроблено авторами за допомогою програми VOSviewer на основі бази статей Scopus

В процесі групування статей, що присвячені фінансовому аналізу було встановлено, що за частотою вживання понять було визначено 330 ключових слів (частота згадування > 3).

Кластеризація досліджень у сфері обліку криптовалюти наведено в табл.1.

Таблиця 1

Кластеризація досліджень у сфері обліку криптовалюти

№	Колір кластера	Найбільш вживаний термін	Кількість ключових слів	Супутні основні ключові слова
1	Червоний	Криптовалюта (cryptocurrency)	5	Електронні гроші (electronic money), облік (accounting), гроші (money), фінансові ринки (financial markets)
2	Зелений	Біткоїн (bitcoin)	5	Криптовалюти (cryptocurrencies), ethereum (ефіріум), довга пам'ять (long memory), інвестиції (investments)
3	Синій	Блокчейн (blockchain)	2	Цифрова валюта (digital currency)

Джерело: розроблено автором на основі даних, що отримані за допомогою програмного забезпечення VOSviewer

В процесі проведеного дослідження з'ясовано кластеризацію понятійного ландшафту обліку криптовалюти, який являє собою 3 напрямки (кластери), що проаналізовані з даної тематики. Найбільшим кластером являється «червоний», в якому проводяться дослідження в напрямі криптовалюти, електронних грошей, обліку, грошей, фінансових ринків.

«Зелений» кластер групує в собі терміни про біткоїн, криптовалюти, довгу пам'ять, інвестиції. Він щільно переплітається із «синім» і «червоним» кластером, що свідчить про нерозривність даних понять з досліджуваною темою.

Найменший, «синій» кластер, зосереджений на таких термінах, як блокчейн та цифрова валюта.

Список використаних джерел:

1. The fastest way to follow markets URL: <https://www.tradingview.com>.
2. Scopus URL: <https://www.scopus.com>.
3. 3 Visualizing scientific landscapes URL: <https://www.vosviewer.com>.

Kostiantyn Bezverkhyi, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Kyiv National University of Trade and Economics,
Kyiv

BIBLIOMETRIC ANALYSIS OF ACCOUNTING CRYPTOCURRENCY

In the course of this research, bibliometric analysis was used to build a visualization of the most commonly used concepts related to cryptocurrency accounting using VOSviewer software, which is formed on the basis of articles included in the scientometric database Scopus. According to the results of the study, the clustering of the conceptual landscape of cryptocurrency accounting, which is a 3 areas (clusters), analyzed on this topic. The largest cluster is the «red», which conducts research in the direction of cryptocurrency, electronic money, accounting, money, financial markets.

Людмила Гаватюк, к.е.н., доцент
Чернівецький національний університет
імені Ю. Федьковича
м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПОЗИКОВИХ КОШТІВ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Основу будь-якого бізнесу складає власний капітал. На підприємствах ряду галузей економіки обсяг позикових засобів, що використовуються, значно перевершує обсяг власного капіталу. У зв'язку з цим управління залученням і ефективним використанням

позикових засобів є однією з важливих функцій, яка спрямована на забезпечення досягнення високих кінцевих результатів господарської діяльності підприємства.

Актуальність даної теми полягає в тому, що ефективна фінансова діяльність підприємства неможлива без постійного залучення позикових коштів. Їх використання в обороті підприємства зумовлене, з одного боку, об'єктивною необхідністю, а саме: невідповідністю у часі між надходженнями коштів та витратами, сезонністю виробництва, впровадженням інвестиційних проектів, які потребують значних обсягів вкладень за декілька років; з іншого боку, за допомогою позикових коштів забезпечується розширення виробничо-господарської діяльності, оновлення технічної бази, використання ефекту фінансового лівериджу та ін.

Функціонування і розвиток суб'єктів господарювання завжди супроводжується залученням фінансових ресурсів, що пов'язано з використанням різних видів капіталу і, в тому числі, позикового, адже на будь-якій стадії розвитку підприємство потребує позикових коштів. Однак, в сучасних вітчизняних економічних і політичних умовах, які супроводжуються інфляційними процесами, високим рівнем фінансових ризиків, політичною та економічною нестабільністю, а також загостренням зовнішньополітичних конфліктів, залучення позикових ресурсів для підприємств стає досить проблематичним завданням. Саме тому на сьогодні особливої ваги набувають питання пошуку нових підходів до забезпечення підприємства оптимальним обсягом позикових ресурсів в необхідні терміни і за прийнятною вартістю.

Проблемам вивчення напрямів, шляхів і оптимальних умов залучення позикових ресурсів підприємствами та організаціями присвячені дослідження цілого ряду науковців, серед яких варто виокремити роботи І.А. Бланка, Т.В. Давидюк, О.П. Зеленої, В.Б. Ісмаїлова, Г.О. Кузнецової, В.Г. Андрійчука, О.О. Котенко, та ін. В той же час, динамічні умови функціонування вітчизняних підприємств та нестабільна політична та економічна ситуація в країні вимагають нових підходів до пошуку шляхів вирішення проблем у сфері формування позикового капіталу суб'єктів господарювання.

Відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання» позиковим капіталом підприємства визнаються кошти, які залучаються для фінансування господарської діяльності підприємства на принципах строковості, поверненості та платності.

Позиковий фінансовий капітал підприємств може утворюватись за рахунок двох основних груп джерел позикових коштів.

Перша група – зовнішні джерела позикових коштів. Ця група джерел складається з двох підгруп – зовнішні довгострокові й зовнішні короткострокові джерела позикового фінансового капіталу.

Для формування довгострокового позикового фінансового капіталу використовують зовнішні довгострокові фінансові ресурси і, у першу чергу, довгострокові облігаційні позики, довгострокові банківські кредити і фінансовий лізинг. У світовій практиці активно використовується й довгостроковий податковий кредит і податкові пільги [1, с. 321].

Зовнішні короткострокові позикові фінансові ресурси використовуються при формуванні короткострокового позикового фінансового капіталу, для чого придатні насамперед короткострокові банківські кредити і товарний (комерційний) кредит.

Друга група – внутрішні джерела позикових коштів, до яких входять позикові фінансові ресурси, що утворюються за рахунок відстрочених і прострочених зовнішніх довгострокових і короткострокових зобов'язань. При нормальній ринковій економіці обсяг таких позикових ресурсів не досить значний. Однак у перехідний період ці позикові кошти використовуються досить активно для формування довгострокового і короткострокового фінансового капіталу [2, с. 98].

Політика залучення позикових коштів являє собою частину загальної фінансової стратегії, яка полягає у забезпеченні найбільш ефективних форм і умов залучення позикового капіталу з різних джерел відповідно до потреб розвитку підприємства [3, с. 56].

Управління позиковим капіталом на підприємстві передбачає: формування інформаційної бази для управління; розрахунок потреби у капіталі на основі прогнозу операційної та інвестиційної діяльності; визначення можливостей залучення власного капіталу; визначення потреби у позиковому капіталі; вибір оптимальних джерел та умов залучення запозичень; оцінювання ефективності формування позикового капіталу; забезпечення реалізації політики залучення запозичень; аналіз ефективності використання запозичень [4, с. 68].

Отже, управління залученням коштів на підприємстві має сприяти збалансуванню обсягів власних та залучених ресурсів у фінансуванні операційної та інвестиційної діяльності. Саме формування ефективного співвідношення обсягів залучення коштів із різних джерел є необхідною умовою забезпечення стабільного розвитку та нарощення економічного потенціалу підприємства, однак, у той же час, сам процес формування не позбавлений цілого ряду проблемних моментів. Так, основними проблемами формування позикового капіталу вітчизняних підприємств на сьогодні є наступні:

- високий рівень фінансового ризику діяльності вітчизняних підприємств (особливо тих, що діють в зонах нестабільної політичної ситуації чи на території де проводяться військові дії) в результаті чого знижується можливість залучення кредитних ресурсів за прийнятними відсотковими ставками;

- цільовий характер переважної більшості позикових ресурсів, що створює для підприємства обмеження у їх використанні і, таким чином, може призводити до втрати вигоди;

- переважання необхідності повернення позикового капіталу у короткі терміни, що обумовлюється останніми змінами у фінансовій, економічній та політичній ситуаціях в країні. Зокрема, банківські установи все рідше надають довгострокові позики підприємствам, а кредитори починають скорочувати терміни розрахунків, а частина із них взагалі переходить на повну передоплату;

- не оптимальність структури позикових ресурсів, що може бути викликана як неможливістю широкого диференціювання таких ресурсів,

так і недоліками (або взагалі відсутністю) політики управління позиковими ресурсами;

- падіння обсягів реалізації продукції, а, отже, зниження можливості фінансування поточної діяльності за рахунок власних коштів і підвищення необхідних обсягів позикових коштів для забезпечення нормального функціонування підприємства [5, с. 268].

Основними шляхами покращення формування позикового капіталу підприємства, в сучасних умовах, може стати підвищення якості управління ним шляхом забезпечення систематизованого управління даним процесом, а також в результаті розробки і втілення стратегії управління залученням коштів, яка забезпечуватиме пошук ефективних джерел фінансування виробничо-господарської діяльності підприємства з урахуванням усіх обмежень і ризиків.

Отже, більшість проблем залучення позикових коштів зумовлені нестабільною політичною та економічною ситуацією в країні. Банківські кредити як одне з основних джерел залучення позикового капіталу стають не вигідними для підприємств через високий рівень відсоткових ставок в країні, а також високий темп інфляції, що саме і зумовлює їх ріст.

Найбільш вразливими в даних умовах є підприємства які реалізують продукцію на вітчизняному ринку. Оскільки їхні доходи від реалізації на пряму залежать від курсу національної валюти, а через її різку девальвацію вони недоотримують значну частину реального прибутку, а отже стають менш інвестиційно привабливими, а головне падає рівень їх кредитоспроможності, що приводить до того, що даним підприємствам все важче і важче вдається залучати позикові кошти.

В найгіршому становищі зараз опинилися підприємства які знаходяться в зоні де проводяться бойові дії, а також ті, що знаходяться неподалік від зони конфлікту. Крім того, що їх діяльність може бути обмежена (або взагалі призупинена) фактично жоден інвестор чи комерційний банк не буде ризикувати власними грошовими коштами, оскільки існує досить висока загроза їх неповернення, а отже залучення позикових коштів для даних підприємств є фактично неможливим.

Сучасні вітчизняні реалії функціонування суб'єктів господарювання вимагають від них збільшення обсягів залучення позикових коштів у той час, коли самі джерела отримання таких коштів значно звужуються. Така ситуація породжує необхідність пошуку оптимальних шляхів формування позикового капіталу підприємств, що досить важко зробити за сучасних політичних та економічних умов в країні.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Позичковий капітал та критерій доцільності його залучення. Економіка аграрних підприємств: підруч. 2-ге вид., доп. і перероблене. Київ: КНЕУ, 2009. 624 с.
2. Бодаковський В.Ю. Способи залучення кредитних ресурсів вітчизняними підприємствами. *Фінанси України*. 2019. №7. С. 98-103.
3. Зеленина О.П. Позичковий капітал як складова капіталу підприємства: місце та бухгалтерська природа. *Вісник ЖДТУ*. 2020. Вип. 10 (181). С. 56-61.
4. Ісмаїлов В.Б. Методика та інструменти залучення довгострокового капіталу. *Фінанси України*. 2018. №9. С. 67-71.
5. Мойсеєнко І.П. Інвестування: навч. посіб. Київ: Знання, 2010. 490 с.

Gavatiuk Liudmyla Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University,
Chernivtsi

PROBLEMS OF RAISING LOANS BY DOMESTIC ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS OF MANAGEMENT

The essence of the loan capital of the enterprise, the main sources of its formation, and also features of its management are defined. The urgency of the topic is due to the constant growth of the need for borrowed capital of enterprises for efficient operation and expansion of economic activity in conditions of limited financial resources and the emergence of new forms of borrowed capital. The main groups of sources of borrowed funds due to which the borrowed financial capital of enterprises is formed are characterized. The main problems of formation of borrowed funds by domestic enterprises in modern business conditions are established and the main ways of their solution are offered.

Надія Головай, к.е.н., доцент,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ЗУНУ,
м. Вінниця

СУТНІСТЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЙОГО МІСЦЕ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Облік являє собою інформаційну карту, що відображає усі процеси, які відбулися під час ведення діяльності підприємством за визначений період часу. За допомогою організованої на мікро-рівні системи обліку, формуються, узагальнюються та передаються інформаційні потоки, які сприяють прийняттю ефективних управлінських рішень, а також надають можливість забезпечувати обернений інформаційний зв'язок, впроваджуючи запобіжні засоби контролю та досліджуючи економічні наслідки раніше прийнятих рішень. Отже, виходячи з вищезазначеного, доходимо висновку, що продуктом системи бухгалтерського обліку є інформація. Відповідно потенційні споживачі такого продукту визначають його релевантний зміст, а запроваджені організаційно-методичні аспекти обліку сприятимуть формування такого змісту інформації, яка б максимально задовольняла наявні потреби.

Інформаційні потреби потенційних користувачів обумовлюють відповідні цілі бухгалтерського обліку у суспільстві, які відповідно до чинного законодавства визначаються як «...надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства» [8]. Досягнення цієї мети базується на умові відповідності бухгалтерського обліку вимогам економічної системи, оскільки саме бухгалтерський облік виступає забезпечуючою ланкою

управління цією системою. За таких умов, основним завданням обліку є систематизація та впорядкування вхідної і вихідної інформації відповідно до потреб її потенційних користувачів. Тому бухгалтерський облік, як складна система, потребує забезпечення ефективного механізму оптимізації та раціонального функціонування.

Проведене дослідження показало, що основною перешкодою вирішення проблеми адаптації обліку до вимог економічної системи є відсутність чіткої ієрархії видів обліку. Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» визначено сутність категорій «бухгалтерський облік» та «управлінський облік». Так, відповідно до зазначеного нормативного документа, бухгалтерський облік - «... це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень». В свою чергу під управлінським обліком необхідно розуміти «...систему обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством» [8]. Зіставлення цих термінів приводить до логічного висновку: управлінський облік є підсистемою бухгалтерського обліку, що формує необхідну інформаційну базу про бізнес процеси для внутрішніх користувачів, з метою забезпечення ефективного управління діяльністю підприємства. Надання інформації зовнішнім користувачам щодо фінансового стану та результатів діяльності підприємства є метою ведення іншої підсистеми бухгалтерського обліку, ідентифікація якої в даному нормативному документі відсутня – підсистеми фінансового обліку. Отже, можемо дійти думки, що в Законі систему бухгалтерського обліку ототожнюють із фінансовим обліком.

Водночас, наведене у п. 2 ст. 3 твердження «бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством» призводить до висновку, що бухгалтерський та управлінський облік доцільно вважати різними видами обліку, оскільки останній не є обов'язковим. Така невизначеність на законодавчому рівні унеможливорює ефективне вирішення всебічних завдань, що стоять перед системою обліку та зменшує його значення як інструменту підвищення економічної ефективності господарській діяльності, а також зменшує вірогідність визначення оптимальних підходів щодо вдосконалення обліку та розвитку його аналітичних можливостей для забезпечення прийняття стратегічних управлінських рішень.

Більшість науковців, систему бухгалтерського обліку розглядають як сукупність підсистем фінансового і управлінського обліку. Останнім часом, систему бухгалтерського обліку все частіше розширюють, включаючи додатково підсистему податкового обліку або податкових розрахунків [2].

Виходячи з вищезазначеного, система бухгалтерського обліку, як інформаційна система управління бізнес-процесами, повинна

забезпечити повноту відображення інформації щодо фінансово-господарської діяльності підприємства, релевантність та об'єктивність даних, погодженість та співставність показників окремих підсистем бухгалтерського обліку, до яких доцільно віднести:

підсистему фінансового обліку, що являє собою упорядковану сукупність правил і процедур збирання, вимірювання, відображення, обробки і подання інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства та складання фінансової звітності відповідно до вимог законодавчих актів та національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку;

підсистему управлінського обліку, як сукупність методів і процедур, які забезпечують збір, обробку та підготовку релевантної інформації для внутрішніх користувачів щодо раціонального використання ресурсів і протікання бізнес-процесів з метою стратегічного планування, ефективного контролю й прийняття рішень на різних рівнях управління підприємством;

підсистему податкового обліку, як сукупність законодавчо регульованих правил і процедур, що забезпечують збір, обробку та підготовку інформації щодо повноти і своєчасності нарахування й сплати податків та обов'язкових платежів з метою контролю за станом податкової дисципліни підприємства і формування податкової звітності.

Отже, фінансовий, управлінський і податковий облік базуються на тому самому масиві інформаційних даних, але подають їх різну інтерпретацію й втілення у різних видах звітної інформації.

Побудова та належне функціонування системи бухгалтерського обліку у відповідному підприємстві передбачає гармонійне поєднання організаційних та методологічних аспектів його здійснення. Разом з тим, якщо методологічні засади бухгалтерського обліку розробляються і затверджуються централізовано на законодавчому рівні, то організаційні елементи побудови облікового процесу впроваджуються кожним суб'єктом бізнесу самостійно. Водночас, система бухгалтерського обліку повинна забезпечувати достатню якість інформації при мінімальних затратах, пов'язаних зі збиранням і обробкою даних, а також максимальну ефективність праці облікового персоналу. Інструментом реалізації цього є належним чином сформована облікова політика підприємства.

Облікова політика визначається як сукупність принципів, методів та процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [8]. Можемо дійти висновку, що на законодавчому рівні облікова політика тісно пов'язана з підсистемою фінансового обліку, яка формує та узагальнює інформацію для складання фінансової звітності. Отже, облікову політику можна трактувати як внутрішній регламент, на якому базується ведення фінансового обліку.

Отже, наведене у Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» трактування поняття облікової політики є

неточним та не враховує ведення підсистем управлінського і податкового обліку.

Враховуючи вищезазначене, облікову політику доречно розглядати як внутрішній регламент побудови та взаємодіяючих принципів, методів та процедур підсистем фінансового, управлінського і податкового обліку у відповідному підприємстві. Саме такий регламент є незамінним під час зведення різнорідних законодавчих актів, що обумовлюють ведення бухгалтерського обліку в єдину облікову систему, а також адаптації суб'єкта господарювання до наявних економічних умов з метою побудови адекватної інформаційної моделі й пристосування її до потреб управління.

Вітчизняне законодавство надає широкі права суб'єктам господарювання щодо формування облікової політики на мікрорівні. Кожне підприємство самостійно визначає параметри та напрями облікової політики. Водночас, на її формування впливає безліч чинників: форма власності, організаційно-правова структура, обсяг та вид економічної діяльності, номенклатура продукції, чисельність працюючих, матеріально-технічне та кадрове забезпечення, система оподаткування тощо.

Підбиваючи підсумок, можемо дійти висновку, що формування облікової політики має базуватись на тому, що систему бухгалтерського обліку будь-якого підприємства формують підсистеми фінансового, управлінського та податкового обліку. В сучасних умовах розвитку економічних відносин закладена пряма залежність між якістю інформації, рівнем її використання та, відповідно, ефективністю управління. Зростання ефективності системи управління можна досягти завдяки забезпеченню функціонування дієвої облікової системи, що базуватиметься на підсистемах фінансового, управлінською й податкового обліку, які, в свою чергу інформаційно інтегрують між собою.

Список використаних джерел:

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 522 с.
2. Головай Н.М., Гордоловова Н.В., Гордополов В.Ю. Перспективи розвитку вітчизняної системи бухгалтерського обліку. *Фінанси, облік і аудит*. 2013. №. 20/1. С. 96-99.
3. Головай Н.М. Удосконалення облікової політики в умовах функціонування інтегрованої системи обліку. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. Економічні науки*. 2012. №. 30, ч. II. С. 242-245.
4. Засадний Б.А. Бухгалтерський облік – інформаційній системі управління підприємством. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*, 2016, 17 (1): 146-149.
5. Пушкар М.С. Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики: монографія. Тернопіль: Картбланш, 2010. 260 с.
6. Палий В. Ф. Управленческий учет – новое прочтение внутривозвращенного расчета. *Бухгалтерский учет*. 2000. № 17. С. 58-62.
7. Панасюк В.М., Ковальчук Є.К. Бухгалтерський облік як інформаційна система управління. *Економічний аналіз. Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу*. Тернопіль: Економічна думка, 2010. Випуск 6. С. 180-183.
8. *Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні*: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV / Верховна Рада України. Дата оновлення 18.09.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 07.04.2021).

Nadiia Holovai, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Vinnytsia Educational and
Scientific Institute of Economics of WUNU,
Vinnytsia

THE ESSENCE OF ACCOUNTING AND ITS PLACE IN THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

The article outlines the main approaches to determining the role and place of accounting in the modern management system, explores its subspecies, summarizes the shortcomings and contradictions of the current legal framework, offers its vision of the solution of controversial issues. It is proved that in modern conditions of development of economic relations there is a direct relationship between the quality of information, the level of its use and, accordingly, the effectiveness of management. Under such conditions, accounting should be transformed into an accounting model that can fully reflect the business processes of the enterprise.

Ольга Грицай, к.е.н., доцент
Павло Сороковий
Національний університет «Львівська політехніка»,
м. Львів

ФОНДИ ОПЕРАЦІЙ З НЕРУХОМІСТЮ: МЕХАНІЗМ ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА ЖИТЛА

Обсяги будівництва житла є одним із індикаторів розвитку економіки, адже потреби цієї галузі формують попит на продукцію інших сфер економіки, серед яких виробництво машинобудівної продукції, будівельних матеріалів, деревообробна промисловість, енергетика, а також стимулює розвиток малого підприємництва суміжних видів економічної діяльності, пов'язаних який з ремонтними, оздоблювальними роботами, виробництвом меблів тощо. Довготривалість операційного циклу та велика вартість будівництва житла обумовлюють для українських забудовників гостру проблему пошуку ресурсів для його фінансування. Беручи до уваги обмеженість фінансового потенціалу більшості українських забудовників, вони потребують залучення фінансових ресурсів ще на етапі будівництва житла. Водночас, інвестування в житло на ранніх стадіях його будівництва є високо ризиковим, що підтверджується як існуванням шахрайських схем на кшталт «Еліта-центру», так і фінансово-операційною неефективністю окремих забудовників (наприклад, АТ АКБ «Аркада»). Непоодинокі шахрайські схеми із залучення коштів, високий рівень ризиків інвестування в будівництво житлової нерухомості, а також вагома соціально-економічна роль цієї сфери економіки у забезпеченні життєдіяльності людини актуалізували потребу жорсткого регулювання процесів фінансування житлового будівництва.

У відповідь на означені виклики розроблено та затверджено законодавчо-нормативні документи, які визначають виключний перелік механізмів залучення коштів для фінансування житлового будівництва, серед яких – фонди операцій з нерухомістю (надалі – ФОН). Більшість з імперативно дозволених механізмів, зокрема і ФОН, як правило, унеможливають пряму передачу коштів від інвесторів до забудовників, а передбачають залучення до процесів фінансування будівництва посередників (здебільшого, фінансових інвестиційних компаній чи банківських установ) з можливим застосуванням специфічних цінних паперів (облігацій, сертифікатів). Зазначені аспекти ускладнюють не лише юридично-правові особливості взаємовідносин між інвестором та забудовником, але й бухгалтерський облік житлового будівництва та його фінансування, методологія й методика якого належним чином не врегульована законодавчо та потребує наукового обґрунтування.

Проблеми фінансування будівництва досліджували чимало українських і чужоземних науковців. Majumdar G.K., Manda D.K. [1], Warszawski A. [2], Чалий І. [3] досліджують роль грошових потоків при фінансуванні проєкту будівництва. Окремі нюанси оподаткування та бухгалтерського обліку щодо фінансування будівництва досліджено у [4, 5]. Проте, невирішеними залишаються питання обліково-аналітичного забезпечення процесів фінансування житла через використання механізмів ФОН.

Основною метою дослідження є критичний аналіз особливостей обліку процесу фінансування через ФОН та удосконалення юридичних аспектів обліку такого механізму фінансування.

Чинним законодавством України [6] передбачено, що ФОН створюється з метою отримання доходу власниками сертифікатів цього ФОН (від операцій (дій) управителя з нерухомістю). Сертифікати ФОН, які управитель випускає при створенні ФОН, є цінними паперами, що засвідчують право його власника на отримання доходу від інвестування в операції з нерухомістю [7]. Порядок реєстрації випуску сертифікатів ФОН і проспекту їх емісії, погашення сертифікатів ФОН визначається окремим Положенням, що затверджено Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [8].

При веденні бухгалтерського обліку управителі (емітенти сертифікатів ФОН) повинні керуватися насамперед національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Раніше Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України було затверджено Методичні рекомендації, щодо ведення управителями фонду фінансування будівництва та/або фонду операцій з нерухомістю бухгалтерського обліку власного майна та майна, що знаходиться в їх управлінні [9]. Проте, у 2012 р. вказані Методичні рекомендації втратили чинність, але натомість до цього часу альтернативного нормативного документа так і не було прийнято. Тому, для ведення бухгалтерського обліку операцій з управління майном, що отримане в управління за договором з юридичними та фізичними особами, ФОН доводиться застосовувати згідані рекомендації, але лише в частині, що не суперечить чинному законодавству, яке регулює питання бухгалтерського обліку і звітності.

Оскільки, сертифікати ФОН є цінними паперами пайового характеру і за своєю економічною суттю подібні до інвестиційних сертифікатів, то ФОН для організації бухгалтерського обліку своєї діяльності можуть враховувати норми Положення про особливості бухгалтерського обліку операцій інститутів спільного інвестування [10].

Надходження залучених коштів від установників управління майном в оплату сертифікатів ФОН, тобто первинне розміщення сертифікатів по номіналу доцільно відобразити у кореспонденції рахунків: Дт 311/ФОН «Поточний рахунок ФОН в національній валюті» Кт 402 «Пайовий капітал ФОН».

Майно, передане в управління, має бути відділене від іншого майна установника і від майна управителя. Тобто майно, передане в управління, слід враховувати в управителя в окремому балансі, і щодо нього слід вести окремий облік. Розрахунки, пов'язані з управлінням майном, здійснюються на окремому банківському рахунку.

ФОН створюється компанією з управління активами і з дня його створення ведеться бухгалтерський облік операцій і результатів його діяльності. Реєстрація випуску сертифікатів ФОН, реєстрація випуску та затвердження проспекту сертифікатів ФОН може бути здійснена за умови виконання таких вимог:

загальна номінальна вартість сертифікатів ФОН, випущених емітентом, не може перевищувати 10-кратного розміру власного капіталу емітента;

обсяг здійснюваного в рамках емісії випуску сертифікатів ФОН повинен бути в сумі, еквівалентній не менше ніж 100 тис. євро за офіційним курсом НБУ на день прийняття рішення про емісію сертифікатів ФОН.

Сертифікати ФОН, які є іменними та існують виключно у бездокументарній формі, оплачуються при їх розміщенні виключно грошовими коштами.

Реєстрація випуску сертифікатів ФОН в сумі номінальної вартості відображається як пайовий капітал, а номінальна вартість зареєстрованих, але не розміщених сертифікатів ФОН відображається як неоплачений капітал.

При первинному розміщенні сертифікатів ФОН після набуття права власності на розміщені сертифікати сума відображеного неоплаченого капіталу зменшується на суму коштів, отриманих в їх оплату від інвесторів, у розмірі номінальної вартості сертифікатів.

При цьому в разі розміщення сертифікатів ФОН:

1) за ціною вище номінальної вартості - відображається як емісійний дохід;

2) за ціною нижче номінальної вартості - різниця відноситься на зменшення емісійного доходу в частині наявного накопиченого залишку. Сума різниці між номінальною вартістю та ціною розміщення цих цінних паперів, непокрита залишком емісійного доходу, відображається як непокрита збитки.

Облік викуплених сертифікатів ФОН здійснюється за ціною викупу відображається як вилучений капітал.

Аналітичний облік операцій з управління майном, отриманим в управління, управитель здійснює окремо за кожним ФОН, за кожним об'єктом будівництва і забудовником. Для ведення бухгалтерського обліку з управління майном, отриманим в управління, рекомендується відкрити субрахунок 4021 «Внески установників - фізичних осіб до ФОН» і субрахунок 4022 «Внески установників - юридичних осіб до ФОН» з подальшою деталізацією в розрізі контрагентів - установників.

Виходячи із вищевказаного, доходимо висновку, що доцільно удосконалити вітчизняне законодавство, затвердивши методичні рекомендації про особливості ведення бухгалтерського обліку управителями фондів операцій з нерухомістю власного майна та майна, що знаходиться в їх управлінні.

Список використаних джерел:

1. Majumdar, G.K., Mandal, D.K. (1995) Role of cash flow in project financing of building construction projects / Journal of the Institution of Engineers (India): Civil Engineering Division, 76, pp. 82-85.
2. Warszawski, A. (2003) Parametric analysis of the financing cost in a building project. *Construction Management and Economics*. 21(5), pp. 447-459.
3. Чалый И. Доверительное управление средствами в системе финансирования строительства. – Харьков: Фактор, 2008. – 480 с.
4. Воськало В.І. Особливості обліку і оподаткування житлово-будівельних кооперативів / В.І. Воськало, Н.М. Воськало, П.М. Сороковий // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації: збірник наукових праць. Національна академія статистики, обліку та аудиту. – 2017. – Вип. 2 (19). – с. 5
5. Guzikova, L.A., Neelova, N.V. (2020) Agreements of participation in shared construction: Relation ship of legal, tax and accounting aspects. IOP Conference Series: Materials Science and Engineering // International Conference on Construction, Architecture and Technosphere Safety, ICCATS 2020; Sochi; Russian Federation; 6 September 2020 through 12 September 2020; 962(2).
6. Закон України від 19.06.2003 № 978-IV «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/978-15>.
7. Закон України від 29.05.2006 № 3480-IV «Про цінні папери та фондовий ринок» URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3480-15/print1491296480899025>
8. Положення про порядок здійснення емісії сертифікатів фонду операцій з нерухомістю та їх обігу. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку N 393 від 23 липня 2020 року.
9. Методичні рекомендації щодо ведення управителями фонду фінансування будівництва та/або фонду операцій з нерухомістю бухгалтерського обліку власного майна та майна, що знаходиться в їх управлінні №421 від 27.03.2008 р URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0421486-08#Text>.
10. Положення про особливості бухгалтерського обліку операцій інститутів спільного інвестування. Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 2669 від 26.11.2013 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z2156-13#Text>.

Olga Grytsay, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Pavlo Sorokovyi,
Lviv Polytechnic National University,
Lviv

REAL ESTATE FUNDS: MECHANISM OF ACCOUNTING THE PROCESS OF FINANCING HOUSING CONSTRUCTION

The interrelation of legal and accounting aspects in the process of housing financing is determined. Emphasis is placed on the accounting aspect of such financing as the main source of financial information for

managing the activities of the real estate fund. In order to improve the accounting and analytical support for the management of such a fund, the correspondence of accounts is proposed to reflect the typical business transactions related to the management of the property of the real estate fund.

Ольга Гриценко, к.е.н.,
Юлія Нестеришена, студентка,
ВСП «Хмельницький торговельно-економічний
фаховий коледж КНТЕУ»
м. Хмельницький

ОБЛІК ТА АНАЛІЗ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ АБО «УКРГАЗБАНК»

Кредитні операції – вид активних банківських операцій, пов'язаних із розміщенням залучених банком коштів шляхом їх надання в тимчасове користування або прийняттям зобов'язань про надання коштів у тимчасове користування на певних умовах, а також надання гарантій, поручительств, акредитивів, акцептів, авалів, розміщення депозитів, проведення факторингових операцій, фінансового лізингу, видача кредитів у формі врахування векселів, у формі операцій репо, будь-яке продовження строку погашення боргу, яке надано в обмін на зобов'язання боржника щодо повернення заборгованої суми, а також на зобов'язання на сплату процентів та інших зборів з такої суми (відстрочення платежу) [1, с. 636].

Надані банком клієнтам кредити в національній та іноземній валюті обліковуються на рахунках другого класу «Операції з клієнтами», таких розділів і груп Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України [1, с. 636]:

Розділ 20 «Кредити, надані суб'єктам господарювання»:

201 «Кредити, що надані за операціями репо суб'єктам господарювання»;

202 «Кредити, що надані за врахованими векселями суб'єктам господарювання»;

203 «Вимоги, що придбані за операціями факторингу із суб'єктами господарювання»;

206 «Кредити в поточну діяльність, що надані суб'єктам господарювання»;

207 «Кредити в інвестиційну діяльність, що надані суб'єктам господарювання»;

208 «Іпотечні кредити, що надані суб'єктам господарювання».

Розділ 21 «Кредити, що надані органам державної влади»:

210 «Кредити, що надані органам державної влади»;

211 «Кредити, що надані органам місцевого самоврядування»;

212 «Іпотечні кредити, що надані органам державної влади»;

213 «Іпотечні кредити, що надані органам місцевого самоврядування».

Розділ 22 «Кредити, що надані фізичним особам»:

220 «Кредити на поточні потреби, що надані фізичним особам»;

221 «Фінансовий лізинг (оренда), що наданий фізичним особам»;

222 «Кредити, що надані за врахованими векселями фізичним особам»;

223 «Іпотечні кредити, що надані фізичним особам».

Досліджуючи питання обліку кредитних операцій, проведемо аналіз на прикладі АБ «Укргазбанк». Банк здійснює кредитні операції з фізичними особами, малим та середнім бізнесом та корпоративними клієнтами [3].

Станом на 01 січня 2020 року частка клієнтів корпоративного бізнесу у кредитному еко-портфелі складає 75,7%, клієнтів малого та середнього бізнесу - 22,8%, клієнтів роздрібного бізнесу - 1,5%. За 2019 рік суттєво збільшилася концентрація на проектах малого та середнього бізнесу (частка зросла на 7,7 %) [4].

У 2017 році пріоритетним для роздрібного бізнесу було зміцнення позицій АБ «Укргазбанк» у сегменті кредитування фізичних осіб. З цією метою протягом року банк працював над підвищенням конкурентоспроможності існуючої продуктової лінійки та впровадженням ЕКО-продуктів.

У 2021 р. АБ «Укргазбанк» продовжив розвиток лінійки ЕКО-проектів, зокрема, за рахунок поглибленої реалізації партнерських програм автокредитування та «ЕКО-енергія»:

«ЕКО-енергія» - кредит на придбання та встановлення сонячних електростанцій, теплових насосів та сонячних колекторів;

«Тепла оселя» - кредит на придбання енергоефективного обладнання та/або матеріалів, що передбачає відшкодування частини суми кредиту від Держенергоефективності, ставка - 17,9% річних;

«ЕКО-оселя» - кредит на придбання енергоефективного обладнання та/або матеріалів, що не передбачає відшкодування частини суми кредиту від Держенергоефективності, процентна ставка кредиту становить 15,0% в УАН;

«Авто в кредит ECO Car» - кредит на придбання гібридних та електроавтомобілів, які будуть використовуватися в особистих цілях [2].

Обсяг видачі іпотечних кредитів в 2019-2020 роках склав 682 млн. грн. При цьому, в 2019 році АБ «Укргазбанк» надав 397 іпотечних кредитів фізичним особам на загальну суму 156,5 млн. грн., а в 2020 році у 2,5 рази більше - 1018 кредитів на загальну суму 525,5 млн. грн. Динаміку обсягу виданих іпотечних кредитів фізичним особам у 2019-2020 роках наведено на рис. 1.



Рис. 1. Динаміка обсягу виданих іпотечних кредитів фізичним особам

Джерело: сформовано автором на основі [4]

Протягом 2019-2020 років АБ «Укргазбанк» також активно розвивав автокредитування, вдосконалюючи стандартні умови кредитування та впроваджуючи нові партнерські програми. Результатом діяльності у 2020 році у даному напрямі стала видача 2 723 автокредити, що в 2,6 рази більше порівняно з 2019 роком, в якому було видано 1035 автокредитів. Динаміку обсягу виданих автокредитів фізичним особам у 2019-2020 роках наведено на рис. 2.



Рис. 2. Динаміка обсягу виданих автокредитів фізичним особам

Джерело: сформовано автором на основі [4]

Банк активно продавав продукти роздрібного овердрафтного кредитування за програмою «Домовичок», який включає в себе депозитну та кредитну складову. Результатом проведеної роботи є встановлення протягом 2020 року 56 861 ліміту овердрафтів на загальну суму 496 944 111,00 грн.

Структуру кредитного портфелю фізичних осіб станом на 01.01.2020 р. наведено на рис. 3.

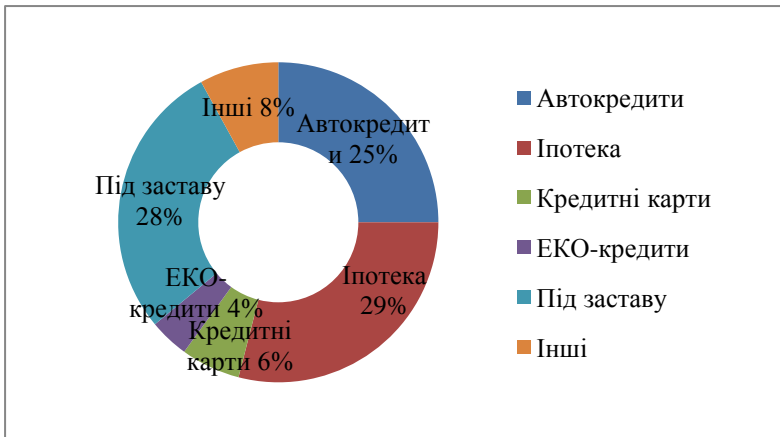


Рис. 3. Структура кредитного портфелю фізичних осіб
Джерело: складено автором

На сьогоднішній день банком оновлено кредитний продуктивний ряд для клієнтів МСБ, що враховують потреби клієнтів, їх види діяльності та кон'юнктуру ринку, а також забезпечують прийнятний рівень ризиків кредитування.

Банк продовжує активне залучення клієнтів малого та середнього бізнесу (МСБ) на кредитування. Кредитний портфель клієнтів МСБ наведено на рис. 4, який зріс за 2020 рік з 2 013 млн. грн. до 4 867 млн. грн. на 141,8% (2 854 млн. грн.).



Рис. 4. Кредитний портфель малого та середнього бізнесу
Джерело: сформовано автором на основі [4]

За програмою кредитування об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) та житлово-комунальних кооперативів (ЖБК) на проведення енергоефективних заходів у рамках співпраці з Держенергоефективності України протягом 2020 року було надано 492 кредити (частка ринку – 30,7%) на загальну суму 203 млн. грн. (частка ринку – 44%), що на 121 млн. грн. більше ніж у 2019 році; при цьому кредитний портфель зріс за 2020 р. з 34 млн. грн. до 76 млн. грн. на 121,2% (42 млн. грн.). Усього в рамках програми Держенергоефективності Банком було надано 1 127 кредитів ОСББ на 345 млн. грн [4].

Отже, на сьогоднішній день банком оновлено кредитний продуктивний ряд для клієнтів МСБ, що враховують потреби клієнтів, а також забезпечують прийнятний рівень ризиків кредитування. АБ «Укргазбанк» став абсолютним лідером у фінансуванні енергоефективних заходів для ОСББ та ЖБК. АБ «Укргазбанк» доклав багато зусиль для прискорення розвитку іпотеки в Україні, та у 2020 році зайняв лідируючі позиції на ринку іпотечного кредитування населення. Цього вдалося досягнути завдяки поступовому зменшенню процентних ставок за стандартними програмами іпотечного кредитування, співпраці з забудовниками, встановленню пільгових ставок за партнерськими програмами на первинному ринку нерухомості.

Список використаних джерел:

1. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у банках України / Л. М. Кіндрацька. – Київ : КНЕУ, 2001. – 636 с.
2. Офіційний сайт ПАТ АБ «Укргазбанк». URL: <https://www.ukrgasbank.com> (дата звернення 15.04.2021 р.).
3. Положення Про правління публічного акціонерного товариства АБ «Укргазбанк» від 25.04.2017 року. URL: <https://www.ukrgasbank.com> (дата звернення 15.04.2021 р.).
4. Річний фінансовий звіт АБ «Укргазбанк» 2019-2020 роки.

Olga Gritsenko, Candidate of Economic Sciences,
Julia Nesterishena, Student

VSP «Khmelnitsky trade and economic professional college KNTEU»
Khmelnitsky

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF CREDIT OPERATIONS OF UKRGASBANK JSB

Credit operations - a type of active banking operations related to the placement of funds raised by the bank by providing them for temporary use or commitments to provide funds for temporary use under certain conditions, as well as the provision of guarantees, sureties, letters of credit, acceptances, avals, placement of deposits, factoring operations, financial leasing, issuance of loans in the form of promissory notes, in the form of repo transactions, any extension of debt repayment, which is provided in exchange for the debtor's obligation to repay the debt amount, as well as the obligation to pay interest and other fees on such amount (deferred payment)

Наталія Єршова, д.е.н., професор,
Крістіна Гончарук, студентка,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ БІЗНЕС-СТРУКТУРАМИ В УМОВАХ КРИЗИ

В умовах кризи, ускладнюються умови господарювання для бізнес-структур, з'являються нові завдання, що обумовлює потребу в адаптації способів збору, обліку та подання даних відповідно до нових викликів та потреб. Змістовний науково-практичний взаємозв'язок проблем інвестиційної привабливості підприємств та бухгалтерського обліку є передумовою формування нового підходу до обліково-аналітичного забезпечення прийняття інвестиційних рішень. В його рамках наукова організація управління інвестиційною діяльністю потребує відповідного вдосконалення інформаційного забезпечення, спрямованого на підвищення достовірності, повноти, об'єктивності представлення інформації за диференційованими видами інвестиційної діяльності. Аналіз вітчизняної і зарубіжної наукової літератури довів, що різні аспекти проблеми обліково-аналітичного забезпечення прийняття інвестиційних рішень суб'єктами господарювання розглядаються докладно в дослідженнях Балабанова І.Т., Бірмана Г., Бондаря М.І., Єршової Н.Ю., Портної О.В., Перерви П.Г., Ковальова В.В., Янковського К.П. і ін. Вченими системно досліджуються управлінські відносини, які виникають в процесі формування, функціонування та розвитку інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності, методи бухгалтерського обліку та аналізу для формування якісної інформаційної платформи [1-3]. Бондар М.І. та Єршова Н.Ю. наголошують, що питання формування необхідного інформаційного забезпечення мають першорядне значення з точки зору отримання точних результатів, які дозволяють приймати оптимальні та ефективні управлінські рішення в процесі здійснення інвестиційної діяльності [4].

Облікова система – це складна система, процес функціонування якої забезпечується сукупністю елементів: методологією, методикою, організацією, технологією. Кожен з елементів облікової системи багатьма вченими визначається як окремий об'єкт моделювання. В методології моделюються структура записів господарських операцій на рахунках, кореспонденція рахунків; в методиках - склад облікових регістрів, взаємозв'язок синтетичного і аналітичного обліку; в організації - структура облікового апарату, обов'язки, інформаційно-комунікаційне забезпечення; в технології – процес обробки облікової інформації.

Для забезпечення формування та надання необхідної інформації для потреб управління інвестиційною діяльністю компанії використовуються прийоми первинного спостереження; вартісного виміру; узагальнення інформації. Прийоми первинного спостереження (документація, інвентаризація) актуальні для всіх етапів реалізації інвестиційного

проекту. Прийоми вартісного виміру: оцінка, калькуляція – це елементи методу бухгалтерського обліку, які важливі на стадії проектування. А оцінка – на всіх етапах реалізації проекту. Оцінка інвестиційної діяльності має цільову спрямованість, як правило, для потенційних інвесторів, кредиторів. Для забезпечення безпеки інвестування останні аналізують різноманітні формалізовані і неформалізовані джерела інформації, які мають фінансовий і нефінансовий характер. Тому, важливими стають прийоми узагальнення інформації: рахунки, подвійний запис, фінансова звітність. Проведення аналізу фінансових показників, представлених у звітності підприємства відокремлено від відомостей про процес виробництва, інвестиційної діяльності може призвести до спотворення або невірної сприйняття аналітиками специфіки досліджуваного об'єкта (підприємства в цілому). Це стає причиною помилкової інтерпретації результатів інвестиційної діяльності та перспектив щодо її розширення.

Аналітичне забезпечення прийняття інвестиційних рішень суб'єктами господарювання в умовах кризи формується на основі економічної, технічної, технологічної інформації. Важливими є аналітичні записки і звіти про раніше проведені дослідження, які використовуються для аналізу динаміки показників і є необхідною умовою ефективного обліково-аналітичного забезпечення прийняття інвестиційних рішень суб'єктами господарювання. Важливим стає інтегрований підхід до обліково-аналітичного забезпечення прийняття інвестиційних рішень, який передбачає упорядкування нормативної бази, проведення систематичних оцінок взаємозв'язку показників, інтеграцію інформаційних потоків за окремими напрямками і управлінським структурам для інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності. Реалізація інтегрованого підходу визначає необхідність створення інноваційної блокової моделі і схеми інформаційного обміну. Через розширення аналітичних методів та облікових процедур, упорядкування системної взаємодії суб'єктів, об'єктів з'являється можливість по-новому представити організаційно-методичні аспекти інтегрованого підходу до інформаційного забезпечення управління інвестиційною діяльністю, що може сприяти більш повному використанню всіх ресурсів економічного потенціалу бізнес-структури. Кожна бізнес-структура має формувати власну інвестиційну політику, виходячи зі стратегії, наявного ресурсного потенціалу, результатів діагностики ситуації її власниками, прийнятих управлінських, комунікаційних та інформаційних технологій. Тому, використання інтегрованого підходу до обліково-аналітичного забезпечення прийняття інвестиційних рішень суб'єктами господарювання

Список використаних джерел:

1. Кондратьев Б.О., Ершова Н.Ю. Інформаційне забезпечення управління діяльністю підприємства: теоретичні та практичні аспекти удосконалення http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/48071/1/Kondratiev_Informatsiine_zabezpechennia_2020.pdf
2. Ершова Н.Ю. Концептуальні підходи до розвитку обліково-аналітичного забезпечення підприємств: стратегічний аспект. М-ли II Міжн. наук-практ. конф. «Облік, аналіз і аудит: виклики інституціональної економіки» (10 жовтня 2015 року, м. Луцьк). – 2015. Вип. 2. Ч.1. С. 100-101.
3. Koev, S., Pavliuk, S., Derhaliuk, M., Sokolova, L., Portna, O. Resource strategy of enterprise management as a tool to ensure its competitiveness. Academy of Strategic Management

Journal. Research Article, 2020. №19(4), P. 1–7. Available at: <https://www.abacademies.org/articles/resource-strategy-for-enterprisemanagement-as-a-tool-to-ensure-its-competitiveness-9360.html>

2. Ершова Н. Ю. Розвиток бухгалтерського обліку в умовах переходу до цифрової економіки. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). 2020. №2. С. 75-80. <http://es.khpi.edu.ua/article/view/2519-4461.2020.2.75>

Natalia Iershova, Doctor of Economic Sciences,
Professor,
Christina Goncharuk, Student,
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»,
Kharkiv

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF INVESTMENT DECISIONS MAKING BY BUSINESS STRUCTURES IN CONDITIONS OF CRISIS

The relevance of the research is due to the need of domestic business structures to analyze investment activities for making management decisions. The presented integrated approach will allow enterprises to modernize the accounting and analytical support for making investment decisions to ensure sustainable development. The main methods of accounting for the formation of information at the stages of implementation of investment projects are proposed.

Дарія Ковалевич, к.е.н., доцент,
Віолета Рошило, к.е.н., доцент,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТІВ

В умовах трансформаційних змін система державних фінансів в Україні потребує принципово нових підходів до використання фінансових ресурсів, що окреслюють можливості бюджетів, визначають потенціал підприємств і організацій бюджетної сфери.

Бюджетним кодексом України визначено, що при виконанні державного та місцевих бюджетів застосовується казначейське обслуговування бюджетних коштів, яке передбачає, зокрема, ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання бюджетів з дотриманням національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативно-правових актів Міністерства фінансів України [1].

Основною метою діяльності Казначейства є сприяння оптимальному фінансовому управлінню державними фінансовими ресурсами шляхом забезпечення своєчасного фінансування бюджетних установ. Призначення Казначейства як державного інституту полягає в забезпеченні ефективного управління бюджетними ресурсами шляхом ведення обліку доходів та видатків державного та місцевих бюджетів,

здійсненні попереднього контролю за цільовим і ефективним витрачанням державних коштів [2, с.42].

Теоретичні та практичні аспекти обліку та контролю у системі казначейства висвітлені у працях С. Булгакової, Є. Галушки, І. Микитюк, О. Охрімовського, П. Петрашко, В. Стоян, Н. Сушко, О. Чечуліної, С. Юрія, та інших.

Ключовою складовою процесу реформування системи державного управління фінансами України є розвиток і вдосконалення механізму управління фінансами на державному і місцевому рівні, що вимагає своєчасного і точного інформування про результати виконання бюджетів для забезпечення середньо- та довгострокового бюджетного планування, а також постійного ефективного контролю над цільовим використанням бюджетних коштів [3].

Бухгалтерський облік виконання бюджетів різних рівнів має важливе значення, оскільки від правильного ведення обліку залежить ефективність використання бюджетних ресурсів. У сучасних умовах розвитку вітчизняних фінансів перед Державною казначейською службою України виникають нові завдання в організації обліку виконання бюджету та здійснення контролю за виконанням кошторису бюджетних установ.

За останні роки Державна казначейська служба України запровадила систему подання фінансової та бюджетної звітності розпорядниками й одержувачами бюджетних коштів через систему подання електронної звітності АС «Є-Звітність».

Також модернізовано порядок казначейського обслуговування виконання бюджетів шляхом запровадження інформаційно-аналітичної системи «Є-Казна», що дає змогу в режимі реального часу відслідковувати стан рахунків державного і місцевого бюджетів, оцінювати обсяги бюджетних зобов'язань, здійснювати превентивний контроль витрат та їх цільове призначення, а також приймати в оперативному порядку фінансову звітність розпорядників бюджетних коштів [3].

На нашу думку, важливим напрямом реформування організації казначейського обслуговування бюджетів є закріплення на законодавчому рівні обов'язку новостворених громад використовувати систему дистанційного обслуговування програмно-технологічного комплексу «Клієнт Казначейства – Казначейство». Розвиток сучасних інформаційних технологій у межах правового поля дає підстави для запровадження юридично повноцінного електронного документообігу в системі казначейського обслуговування бюджетів.

У зв'язку з проведенням адміністративно-територіальної реформи назріває реформа територіальних служб органів Казначейства. У нинішніх умовах діє трирівнева система органів Державної казначейської служби України. У новостворених громадах доцільно створити «виносне робоче місце», тобто «казначей громади», в посадові обов'язки якого включити: облік бюджетних асигнувань; реєстрацію та облік бюджетних зобов'язань розпорядників та одержувачів бюджетних коштів; перерахування коштів за платіжними дорученнями розпорядників та одержувачів бюджетних коштів;

проведення контролю за використанням бюджетних коштів; ведення бухгалтерського обліку усіх операцій з виконання бюджетів; перевірка звітів розпорядників і одержувачів коштів державного та місцевих бюджетів.

В умовах політичної та економічної криз виникли нові глобальні проблеми, зокрема, пандемія коронавірусної інфекції COVID -19, що зумовлює ризики невиконання дохідної частини бюджетів. Нагальним питанням є пошук нових форм проведення контролю за використанням коштів цих бюджетів, а також видатків розпорядників та одержувачів коштів бюджету.

В Україні триває медична реформа метою якої є забезпечити громадянам України рівний доступ до якісних медичних послуг та побудувати належну систему охорони здоров'я. З 1 квітня 2020 року діє Програма медичних гарантій на рівні вторинної (спеціалізованої) медичної допомоги. Заклади охорони здоров'я, що надають вторинну (спеціалізовану) медичну допомогу та заключили договори з Національною службою здоров'я України отримують плату за послуги на рахунки, відкриті в банках. Вважаємо за доцільне забезпечити надходження та використання коштів через рахунки, відкриті в органах Державної казначейської служби України, що посилює контроль за видатками на охорону здоров'я.

Продовження процесу модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі сприятиме удосконаленню:

- управління державними фінансами;
- системи стратегічного бюджетного планування на середньостроковий та довгостроковий періоди;
- порядку складання та виконання бюджету на основі програмно – цільового методу в бюджетному процесі;
- системи контролю за процесом виконання бюджету;
- інформаційно - аналітичної системи управління державними фінансами;
- якості та достовірності фінансової звітності [3].

Україна прагне стати повноцінним членом європейського співтовариства на засадах демократизму та правової держави, а це вимагає, щоб усі сфери її життєдіяльності відповідали нормам та стандартам цивілізованого суспільства. Тому необхідно вивчати та впроваджувати у практичну діяльність передовий європейський досвід щодо підготовки інформації про надходження та використання коштів бюджетів за методом нарахування. Казначейська система обслуговування бюджетів є тим сегментом у державі, який потребує нових управлінських підходів і пошуку шляхів покращення обліку та контролю за виконанням бюджетів різних рівнів.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України : Кодекс від 08.07.2010 р. № 2456 – VI. Дата оновлення: 01.01.2021. URL:<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/#Text> (дата звернення: 06.04. 2021).
2. Ковалевич Д.А. Модернізація обліку та звітності в органах Казначейства // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2019. Вип. 1 (73) С.140-150. URL: http://www.chtei-knteu.cv.ua/herald/2019_1/ (дата звернення: 06.04. 2021).

3. Стратегія модернізації системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в державному секторі на період до 2025 року. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 червня 2018 р. № 437-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/437-2018-%D1%80#Text> (дата звернення: 06.04. 2021).

Dariia Kovalevich, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Violetta Roshylo, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE
Chernivtsi

DIRECTIONS OF REFORMING ACCOUNTING AND CONTROL IN THE SYSTEM OF TREASURY MAINTENANCE OF BUDGETS

The organization of accounting and control of budget execution in the Treasury bodies is revealed. Principal issues of treasury budget services are substantiated. It is proposed to introduce in the newly formed communities "a remote workplace", that is, the position of "Treasurers of the Community" with relevant official duties. The attention is focused on the new global problem, in particular the pandemic of the coronal infection COVID -19, which determines the risks of non-fulfillment of the revenue part of the budgets, and requires the search for new forms of control over the use of funds of these budgets. The proposals for improving accounting and control in the system of treasury budgets are developed.

Леся Кононенко, к.е.н., доцент,
Галина Назарова, к.е.н., доцент,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В УМОВАХ КРИЗИ

Наявність дебіторської заборгованості є об'єктивним явищем. Вона виникає у ході господарських відносин між суб'єктами господарювання. Оптимізація обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю є основою забезпечення економічної безпеки держави, особливо в умовах кризи.

Питання обліку та аналізу дебіторської заборгованості були і є об'єктом наукових досліджень багатьох українських та зарубіжних науковців. Проте, їх праці здебільшого присвячені проблемам обліку та аналізу заборгованості, її реструктуризації, рефінансуванню тощо. При цьому проблеми формування обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю в умовах кризи досліджені недостатньо.

Мета публікації полягає у розробці напрямів оптимізації процесу формування обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю в умовах кризи.

За останні роки структура активів вітчизняних підприємств характеризується високою питомою вагою дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів [1]. Так, станом на 01.01.2019 р. частка дебіторської заборгованості у складі оборотних активів складала 61%, тоді як оптимальною є структура оборотних активів, у якій питома вага дебіторської заборгованості не перевищує 20% [6, с. 249].

Управління дебіторською заборгованістю є складним і динамічним процесом. Його ефективність безпосередньо пов'язана з якісним обліково-аналітичним забезпеченням, формування якого відбувається у системі бухгалтерського обліку. Сьогодні спостерігається впровадження інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери, у тому числі і у систему бухгалтерського обліку. Так, переважна більшість сучасних підприємств для ведення бухгалтерського обліку використовує digital-технології, що впливає і на формування обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю.

Сучасні економічні відносини передбачають динамічний розвиток взаєморозрахунків. У умовах кризи найбільш розповсюдженими є безготівкові розрахунки. Сьогодні широко використовуються системи дистанційного обслуговування з використанням digital-технологій (вони прискорюють та спрощують процес подання платіжних документів). Одним з напрямів оптимізації обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторської заборгованості в умовах використання digital-технологій є організація єдиної інформаційної бази облікових даних. При цьому доцільно «доповнювати існуючу облікову інформацію деталізованими даними щодо дебіторської та кредиторської заборгованості» [3, с. 111], вводити в електронну систему дані про усі договірні відносини та розрахунки, які пов'язані з ними.

Результати діяльності підприємства, його прибутковість, фінансова стійкість насамперед залежить від якості інформаційного (у тому числі і обліково-аналітичного) забезпечення [2, 4, 5]. При формуванні обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю в умовах використання digital-технологій є доцільним інформаційну взаємодію із базою даних інтегрувати у програмне забезпечення. Використання digital-технологій дозволить бухгалтеру одержувати інформацію про контрагентів, наявність договірних відносин, стан дебіторської заборгованості та порядок її погашення. При цьому інформаційним ресурсом, який доцільно вносити у єдину інформаційну базу, можуть бути умови договірних відносин між контрагентами. На сьогодні більшість digital-технологій при формуванні обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторської заборгованості сконцентровані навколо фіксації контрактних зобов'язань підприємства. Це дозволяє здійснювати юридичну фіксацію термінів виникнення дебіторської заборгованості та її погашення.

При створенні єдиної бази даних при формуванні обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторської заборгованості підприємства на підставі задекларованих умов договору відбувається розрахунок дати поставки та умов розрахунку суми дебіторської заборгованості і її погашення. Інформація щодо термінів виконання замовлення одержується з єдиної бази даних, що дозволяє

автоматизовано керувати логістичними процесами. Крім того, з'являється можливість отримувати інформацію щодо кількості днів, які залишилися до виконання законтракованих умов і надходження платежів.

Застосування єдиної бази даних дозволяє здійснювати взаємозалік заборгованостей між контрагентами (коли розмір наявної кредиторської заборгованості дозволяє перекрити наявну дебіторську заборгованість, то ініціюється взаємозалік заборгованостей). Крім того, використання єдиної бази даних дозволяє забезпечити Державну фіскальну службу обліково-аналітичною інформацією щодо розрахунків з контрагентами, що, у свою чергу забезпечує достовірний, своєчасний та повний облік податкових платежів.

Перспективою подальших досліджень є розробка напрямів оптимізації формування обліково-аналітичного забезпечення управління дебіторською заборгованістю в умовах застосування технології «блокчейн».

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Кононенко Л.В., Назарова Г.Б., Оришака О.В. Організація обліку і аудиту розрахунків за податками та платежами в умовах використання сучасного інформаційного забезпечення. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Чернів. торг.-екон. ін-т КНТЕУ. Чернівці: Вид-во ЧТЕІ КНТЕУ, 2020. Вип. I-II (77-78). Економічні науки. С. 202-211.
3. Кручак Л., Муравський В. Автоматизація обліку дебіторської заборгованості на основі інтегрованої бази даних контрагентів. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2017. Вип. 1. С. 109-118.
4. Облікова політика: навч. посіб. / Г.М. Давидов, В.М. Савченко, О.В. Пальчук, та ін.; за заг. ред. Г.М. Давидова. 2-ге вид., перероб. і доп. Кропивницький: ПП «Ексклюзив-Систем», 2017. 362 с. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/handle/123456789/7357> (дата звернення: 21.03.2021).
5. Савченко В. М. Інформаційне забезпечення податкового менеджменту Центральноукраїнський науковий вісник . Економічні науки. 2018. Вип. 1. С. 214-220. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2018_1_25 (дата звернення: 22.03.2021).
6. Фариневич І.В. Факторинг як механізм пришвидшення обіговості обігових коштів підприємств. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnitu/20_15/248_Far.pdf. (дата звернення: 31.03.2021)

Lesya Kononenko, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Halyna Nazarova, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Central Ukrainian National Technical University,
Kropyvnytskyi

FORMING REGISTRATION-ANALYTICAL PROVIDING OF MANAGEMENT ACCOUNT RECEIVABLE IS IN THE CONDITIONS OF CRISIS

Optimization of the process of formation of regional-analytical security of management of debtor trade in the minds of storing digital-technologies can be done by way of the single base of danikh. Tse allow the formulation of regional-analytical security of contractors, the manifestation of contractual agreements, I will become debtors' foreign trade, and the order of extinguishment. With the prospect of newcomers the development of

direct optimization of the formulation of the regional and analytical security of the management of debtors' foreign trade in the minds of the blockchain technology.

Юлія Крігер,

Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ

СИСТЕМА АНАЛІТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ, ЩО ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток сучасної економіки трансформує безліч процесів: змінюються закони, методи управління, відносини між підприємствами, все більше підприємств розглядають інноваційні технології з метою здійснення своєї діяльності більш ефективно. Також для покращення результативності підприємства використовують різні інструменти: корегування та прийняття нестандартних управлінських рішень, проведення аудиту ефективності, запозичення або розробка нових методів виробництва. Але всі ці заходи не є можливими без аналізу господарської діяльності підприємства, тобто без аналітичного дослідження, яке б показало наскільки ефективно функціонує підприємство.

Ефективність – це співвідношення витрачених затрат до рівня досягнення цілей. Тобто здійснюючи аналіз, потрібно звернути увагу на те, наскільки економічно були використані ресурси підприємства, при цьому чи були досягнуті поставлені цілі. Професор Слободяник Ю.Б. зазначає, що «ефективність має усвідомлюватися як оцінка досягнення певної мети. У цьому зв'язку необхідно розглядати досягнутий результат функціонування впроваджуваної системи. У будь-якому випадку справедливим буде загальний підхід до оцінки ефективності – чим вищий результат на одиницю докладених зусиль, тим більш досконалою є система» [1, с. 343].

Аграрний сектор України займає лідируючі позиції на міжнародному ринку: наша країна є одним із світових лідерів з експорту продуктів харчування та одним із десяти найбільших постачальників сільськогосподарської продукції. Вартість її експорту в 2019 році зроста порівняно з 2018 роком на 19% і досягла понад 22 мільярдів доларів [2]. Також в 2021 році має відбутися відкриття ринку землі, що значно вплине на діяльність сільськогосподарських підприємств, тому аналіз ефективності їх діяльності буде ще більш актуальним.

Для побудови системи аналітичних показників, що характеризують ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств слід врахувати і їх специфіку, адже деякі з них займаються рослинництвом, інші тваринництвом, також є підприємства, що поєднують обидва напрямки. Для всіх них є загальні показники, такі як [3]:

ефективність використання трудових ресурсів: виробіток, трудомісткість, продуктивність;

ефективність використання матеріальних ресурсів: рентабельність операційної діяльності, активів, продукції, продажів та інвестицій, рентабельність основних засобів, коефіцієнт оборотності;

ефективність використання фінансів: рентабельність власного капіталу, коефіцієнт обороту, показник відносної економічної ефективності капіталовкладень;

Для сільськогосподарських підприємств, котрі займаються рослинництвом, ефективність вимірюватиметься за допомогою показників, що характеризують:

ефективність використання посівних площ: їх структура, приріст;

ефективність використання добрив (рівень внесення відповідних добрив та вплив його на врожайність);

аналіз врожайності(скільки тон продукції зібрано з 1 гектара або на 1 людину; динаміка врожайності тощо).

Для підприємств, що займаються тваринництвом, потрібно дослідити такі показники:

рентабельність біологічних активів (короткострокових та довгострокових);

аналіз виробництва основних видів продукції тваринництва (наприклад, середній річний удій молока від однієї корови (при наявності ВРХ), динаміка виробництва, скільки продукції вироблено з розрахунку на 1 людину)тощо.

Звісно, якщо підприємство займається обома напрямками діяльності (тваринництвом та рослинництвом), то використовуватимуться всі вище зазначені групи показників.

Дані для цих показників беруться в розрізі ресурсів, але також ми можемо встановити і іншу структуру– зпоглядуякісних і кількісних.

Якісні показники дають характеристику суттєвим особливостям і властивостям досліджуваних явищ, рівень їх розвитку, використання ресурсів, ефективність діяльності (наприклад, продуктивність праці). Кількісні показники показують розмір, абсолютну або відносну величину досліджуваного об'єкту (наприклад, показники обсяг реалізованої продукції, кількість працюючих, обсяг продукції, одержаної в результаті підвищення продуктивності праці). Вони можуть бути як в натуральних вимірах, так і в вартісних. Слід зазначити, що дані для аналізу краще обирати за два і більше періоди, адже це дасть можливість вираховувати додаткові показники, такі як абсолютне чи відносне відхилення.

Також при побудові системи аналітичних показників слід враховувати і стейкхолдерів, тобто якщо для держави будуть цікавими більш загальні дані (показники макрорівня), то інвесторів зацікавить інформація як по галузі в цілому, так і показники конкретного підприємства (показники мікрорівня).

Розглянувши систему аналітичних показників, що характеризують ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств, виявлено, що при її побудові важливо враховувати фактори, що впливають на неї, а саме: чим займається підприємство (його спеціалізація); для кого здійснюється аналіз (державна, інвестори, клієнти тощо); вид показників (кількісні та якісні) тощо. Тобто при різному поєднанні цих факторів

можна створити нову систему. Отже, дана тема потребує подальших досліджень та виявлення впливу інших чинників.

Список використаних джерел:

1. Слободяник Ю. Б. Актуальні проблеми оцінки ефективності системи державного аудиту. Бухгалтерський облік, контроль і аналіз у сучасній економічній науці та практиці : зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф., 3–4 квітня 2014 р. : присвяч. 70-річчю каф. обліку підприємницької діяльності / [редкол.: В. І. Єфіменко та ін.] ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". – Київ: КНЕУ. 2014. С. 342-345. URL: <http://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/6635/Slobodyanyk.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата звернення 18.03.2021)
2. Інформаційно-аналітичний портал АПК України. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua> (дата звернення: 18.03.2021)
3. Савицька О. М., Салабай В. О. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. Ефективна економіка. 2019. № 6. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7126> (дата звернення: 19.03.2021).

Julia Kriher

Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman
Kyiv

SYSTEM OF ANALYTICAL INDICATORS DEFINING THE EFFICIENCY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.

The effective operation of the enterprise depends on the level of costs and achieved goals. Performance analysis includes consideration of all resources of the enterprise: human, financial, intellectual, informational, intangible, etc. We must pay attention not only to quantitative but also to qualitative indicators. The specifics of enterprises will affect the system of analytical indicators.

Галина Кузьменко, к.е.н., доцент,
заслужений економіст України,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ПОДАТКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ ЯКІСНИХ ТА КІЛЬКІСНИХ ПОКАЗНИКІВ

Використання інформаційного простору та інформаційних технологій стає безпосереднім чинником економічного зростання, що обумовлює необхідність впровадження на рівні суб'єктів господарювання автоматизованої інформаційно-аналітичної системи, яка повинна бути спрямована на підтримання оперативності, достовірності та підвищення ефективності використання інформації, досягнення якісно нового рівня прийняття управлінських рішень з питань організування податкової діяльності.

Система інформації про податковий потенціал суб'єкта господарювання повинна формуватися з урахуванням наступних принципів: принцип єдності (передбачає використання єдиних підходів і методологічної бази при оцінці податкового потенціалу); принцип об'єктивності (полягає в обов'язковому застосуванні неупередженого, не обумовленого будь-яким впливом, підходу до формування суджень і висновків); принцип компетентності (полягає в тому, що для здійснення якісної оцінки податкового потенціалу необхідно володіти певним обсягом знань і навичок); принцип вірогідності (виражається в надійності показників прогнозу й реалістичності оцінок податкового потенціалу); принцип періодичності (передбачає необхідність формування планів податкових надходжень щорічно, а іноді й щоквартально, щомісячно). З огляду на це, доцільними є обґрунтування механізму оцінки ефективності впровадження системи інформації про податковий потенціал суб'єктів господарювання, визначення її значущості на основі інтегрального показника.

Досить важко досягти кращого з точки зору економічного ефекту методу оцінки ефективності системи інформації на основі використання традиційних фінансових підходів, тому позитивним просуванням у даному напрямку можна вважати змістовне виявлення ефекту від впровадження системи інформації про податковий потенціал суб'єктів господарювання, що вимірюються певними якісними показниками. З цією метою доцільною є розробка концепції механізму оцінки ефективності системи інформації про податковий потенціал, що ґрунтується на передумовах якісного та кількісного аналізу.

Одним з найбільш прогресивних підходів щодо здійснення підрахунку податкового навантаження на сьогоднішній день є методологія, запропонована Світовим Банком спільно із всесвітньо відомою аудиторсько-консалтинговою компанією PriceWaterhouseCoopers. При щорічних дослідженнях легкості ведення бізнесу «Doing Business» та виданні з аналізу індикаторів сплати податків «Paying Taxes» експерти оцінюють країни за декількома показниками: кількість податкових платежів; час, необхідний для розрахунку та сплати податків; загальна (сумарна) ставка оподаткування.

Рейтингом «Paying Taxes» [1] оцінюється податкове навантаження середньостатистичного підприємства у розрізі адміністрування та сплати корпоративного податку, соціальних відрахувань, податків, що утримуються з доходів працівників підприємства, податків на майно, податків на передачу права власності, податків з дивідендів та інших обов'язкових платежів, які має сплачувати бізнес. Крім цього, аналізується інформація щодо періодичності подання податкової звітності та сплати податків, а також щодо затрат часу, необхідного для виконання бізнесом свого податкового обов'язку. Рейтинг включає ще й оцінку процесів, які йдуть за сплатою податкових платежів, зокрема

проведення податкових перевірок, отримання бюджетних відшкодувань, адміністративні оскарження, що дозволяє зробити ґрунтовний аналіз податкових систем.

Індикатор «Оподаткування» оцінюється за такими показниками, як: кількість податкових платежів; час на розрахунок та сплату податків; загальна податкова ставка (% від прибутку до оподаткування); індекс процедур після подачі звітності та сплати податків, який вимірюється на основі оцінки: часу, витраченого на розрахунок відшкодування по ПДВ; часу, необхідного для отримання цього відшкодування; час, необхідного для виправлення помилок, коригування звітності, проведення та завершення процедур податкових перевірок (податкового аудиту).

Використання таких показників як кількість податкових платежів та час, необхідний для їх розрахунку та сплати є виправданим, адже характеризує навантаження на платника податків не тільки розміром платежів, але і механізмом їх сплати. Відповідно у процесі оцінки ефективності системи інформації про податковий потенціал необхідно формувати показники та критерії, що відображають міру позитивного ефекту від функціонування системи. Пропонуємо використовувати такі оціночні показники ефективності системи інформації про податковий потенціал суб'єкта господарювання в розрізі таких критеріїв:

1) тривалість робочого часу: ступінь дублювання інформації (*Td*); час на аналітичну обробку звітності, виявлення та виправлення помилок (*Tz*); оперативність прийняття рішень у сфері оподаткування (*To*); час експорту даних з програм бухгалтерського обліку (*Te*); оперативність оновлення інформації для податкового аналізу та планування (*Тонов*);

2) вартісні: придбання бланків звітності та документи на паперових носіях інформації (*Bб*); персонал, задіяний у податковому плануванні, в управлінні процесом оподаткування підприємства (*Bп*); штрафні санкції (*Bс*);

3) достовірність даних: рівень автоматизації обліково-аналітичних робіт (*Дa*); часовий період податкового аналізу та планування (*Дп*); точність результатів податкового обліку, аналізу та планування (*Др*);

4) інші невимірювані показники: інформативність джерел інформації (*Ii*); рівень конфіденційності інформації (*Iк*); співвідношення корисної та фонові інформації (*Iс*).

Розглянутий підхід до оцінки ефективності сформованої системи інформації про податковий потенціал суб'єкта господарювання дозволить зменшити суб'єктивізм та оцінити альтернативні системи інформації з точки зору ефективності їх впровадження, сприятиме виявленню «вузьких місць» системи, зосередженню уваги на покращенні окремих факторів, зменшенні невизначеності на етапах податкового планування.

Список використаних джерел:

1. Paying Taxes 2020. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/publications/paying-taxes-2020.html> (дата звернення: 12.04.2021).

Halyna Kuzmenko, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman,
Kyiv

EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF INFORMATION SYSTEM ABOUT TAX POTENTIAL WITH THE USE OF QUALITATIVE AND QUANTITATIVE INDICATORS

The expediency of developing the concept of the mechanism for evaluating the effectiveness of the system of information on tax potential, based on the prerequisites of qualitative and quantitative analysis, is substantiated. It is proposed to use the approaches of the "Paying Taxes" Rating, which assesses the tax burden of the average enterprise in terms of administration and payment of taxes. A list of indicators of the effectiveness of the information system about tax potential of the business entity has been elaborated.

Yulia Manachynska, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Volodymyr Yevdoshchak, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU,
Chernivtsi
Tallat Mahmood, Chef Executive
COMBINE Spinning (PVT) LTD
Lahore, Pakistan

ACCOUNTING SYSTEM TRANSFORMATION: ACTUARIAL APPROACH IN 3D

Transformation of the modern accounting system is essential, since its content based on the method of double entry does not give a complete picture of the business entity spatial functioning in the conditions of crisis and COVID-19 pandemics. Because of its one-dimensional direction it relies only on the statement of actual business transactions according to the documented facts of past events (ignoring the prospective potential of business development, as well as the increase in its economic value). With the dynamic development of human society, there is an urgent need for a complete reorientation of accounting to changes in the entity potential attractiveness in future. Under such circumstances, and in terms of selling the business as a whole property complex, it is not the traditional accounting paradigm based on the double entry method that comes to the

fore, but the dynamic concept of actuarial accounting, which should be based on a triple accounting system.

For the first time, scientific declarations of the triple accounting system were present in the works of the nineteenth century scientists. In particular, the foreign representative of accounting thought and innovation F.V. Ezersky (1836 – 1916) fully substantiated the potential need for the triple accounting system introduction with relevant accounts separation. However, the world community accepted the researcher's innovative approaches, who quite harshly criticized the Italian system of double-entry bookkeeping, rather negatively and without much enthusiasm [1].

J.V. Sokolov remarks that accounting is conducted day by day, but the financial result can be determined only later. That is why F.V. Ezersky undertook to create a form, which in his opinion was to ensure profits calculation after each business transaction. This form of accounting was called "three-window" or "three-storey" by the scientist (because only three accounts were used – "Cash", "Values" and "Capital") [2]. So to speak, it was an analogue of the modern approach to 3D-interpretation of socio-economic phenomena and processes.

That is, the researcher proposed his own approach to accounts separation and the appropriate methodological basis for recording information about the economic entities' business activities through substantiating comprehensively the innovative approaches to the triple accounting system and the etymology of the accounting terminology. But this approach could not resist the Italian accounting concept based on the method of double entry, which was already quite deep-rooted in accounting. In this context, the implementation of the appropriate informational and accounting provision of management with economic activity financial results, as well as prospects reproduction and lost opportunities assessment to achieve the desired level of business profitability as a whole becomes of primary relevance [2, p. 64].

In today's conditions, some foreign scientists [3; 4; 5] to some extent offer their own approaches to the triple accounting system. But in contrast to the F.V. Ezersky's approach [2], the main emphasis in the accounts system separation is on the potential opportunities for business development, by separating the force accounts.

Dynamics is the level at which profit is made, so it is measured in monetary units for a year or a month. Force is measured by the level of dynamics change, thus in accounting it is expressed in monetary units for the period squared. Considering foreign approaches it is possible to assert that the triple entry model is an important step in the theory of profit calculation and various forces identification that affect the calculation result. The system application in practice encounters some difficulties, especially related to algorithms that identify the causes and significance of dynamics changes [3, p. 654].

The study of the etymological nature of "actuarial accounting" suggests that it is a complex dynamic system, which under a three-dimensional

accounting system grounded on force accounts consideration is based on the methods of descriptive, simple, double and triple entry and provides thorough information about changes in enterprise market value in a three-dimensional space, grounded on the application of the triple accounting system [5, p. 137]. Accordingly, the dynamic concept of the triple accounting system, in our opinion, can find expression in actuarial accounting quite rationally.

Within the framework of the triple accounting system and in the current legislative space, it is necessary to take into account the approaches of foreign scholars to the actuarial accounting system. As for the traditional decimal system of accounts, which has long taken root in the domestic accounting field, it assumes that all accounts in their economic content are divided into no more than 10 groups. It is the decimal system of coding accounts that is considered more rational than the ordinal and serial ones. According to the vast majority of scholars, it creates unlimited opportunities for detailing accounting objects by introducing the accounts of the third, fourth and larger order into the accounting practice. That is, the decimal system makes it possible to distinguish "Actuarial Accounts" of the 10th class when displaying transactions that should be distinguished by the method of triple entry.

Actuarial accounting is aimed at meeting informational needs of the functional-cost approach to management. However, the scientists' opinions on the need and effectiveness of the actuarial accounting introduction into the practice of domestic enterprises differ significantly [4, p. 217].

In the conditions of further development of the actuarial stage in accounting, which is repeatedly emphasized by J. Richard [3] and which is characterized by the focus on the business entity market value increase (in order to further attract investment) and in the conditions of the business sale as a whole property complex, there is an urgent need to change approaches to the methodological basis for recording facts in the system of accounts.

F.V. Ezersky tried to solve the main task of management: to monitor the success of the enterprise in real time. Yes, all businesses around the world still, however paradoxically, work "blindly", because the financial result can be determined only after the balance sheet preparation. But even when it is compiled, there is a certain time lapse between the balance sheet date and the date of its compilation, sometimes it is several months (for the annual balance sheet) [2]. That is, there is an urgent need to change approaches to building a traditional accounting system, mainly in line with the actuarial concept.

In the modern accounting system of the 21st century innovations are possible at the junction of a number of fundamental disciplines. According to foreign experience, actuarial accounting is formed at the intersection of financial statistics, corporate finance theory, probability theory, mathematical statistics and accounting. In its turn, a triple accounting system is formed at the junction of actuarial accounting and mechanics as

the basis for the three-dimensional space of future accounting paradigms in 3D format. That is, the intersection of different scientific branches serves as an impetus for new discoveries and the exploratory research system development on a particular issue.

A modern (actuary) accountant must not only know the theoretical and practical aspects of accounting organization and methodology, but also possess practical skills of actuarial calculations as well as abilities for direct organization and keeping actuarial accounting. This approach will contribute to the progressive revival of domestic business by creating a thorough accounting informational support to management through the prism of actuarial reporting, which in its turn will help amplify its investment attractiveness.

A 3D-paradigm of actuarial accounting takes into consideration foreign non-trivial approaches to the formation of financial statements in 3D, and presupposes its transformation into the actuarial managerial reporting considering the time factor ($3D + \text{time} = 4D$). This is achieved through the use of accounting information accumulated in actuarial 3D-accounts. The latter should be displayed in a separate 10th class of accounts with the same name, which should be opened in the current Chart of Accounts. Such innovations in domestic accounting will contribute to the formation of the economic entities' investment attractiveness image, even with the sale of business as a whole property complex (WPC) and will ensure the national economy exit out of crisis by attracting necessary investment in the development of its definite sector, mainly an agrarian one.

According to foreign scholars, it is the actuarial accounting which is based on the system of double entry, but due to modern trends, its foundation should be based on a three-dimensional accounting system. Actuarial accounting is a system that uses the method of a descriptive, simple, double and 3D entry and displays information about the prospects of changes in the entity economic value and its cash flows in 3D format based on the use of 3D force accounts with their subsequent generalization in the actuarial managerial reporting.

Selected Bibliography:

1. Каплин А. Д. «...Посейте только семя доброе» (Памяти Ф.В. Езерского). URL: <http://dspace.nsu.ru:8080/jspui/bitstream/nsu/241/1/ezersky.pdf> (дата звернення 21.03.2021).
2. Новиков И.В. Форма счетоводства по Ф.В. Езерскому // *Проблемы и перспективы экономики и управления: Материалы междунаrod. науч. конф. (г.Санкт-Петербург, апрель 2012г.)*. СПб. : Реноме, 2012. С. 8 – 11.
3. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика. пер. с фр. / под ред. Я.В. Соколова. Москва : Финансы и статистика, 2000. 160 с.
4. Шигаев А. И. Актуарный учет и использование его данных для управления / под ред. д-ра экон. наук, проф. В. Б. Ивашкевича. Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2011. 224 с.
5. Кутер М.И., Гурская М.М. Анализ моделей статического и динамического учета // *Экономический анализ: теория и практика*. 2010. № 9. С. 87 – 129.
6. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета : учебник. Москва : Финансы и статистика, 2006. 288 с.

Yulia Manachynska, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Volodymyr Yevdoshchak, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU,
Chernivtsi
Tallat Mahmood, Chef Executive
COMBINE Spinning (PVT) LTD
Lahore, Pakistan

ACCOUNTING SYSTEM TRANSFORMATION: ACTUARIAL APPROACH IN 3D

The content of actuarial accounting as a new stage in modern accounting system transformation is revealed. The foreign non-trivial approach to the triple accounting system based on the application of the "three-window" system of accounts and descriptive entry is studied. The concept of the "triple accounting system" is defined in terms of modern interpretation of socio-economic phenomena and processes in 3D format. The necessity to open a separate class of actuarial accounts in 3D format is substantiated. Particular emphasis is placed on the generalization of accounting information from the actuarial accounting system in actuarial reporting.

Наталія Мардус, к.е.н., доцент,
Анастасія Панасенко, студент,
Васіф Ельшад оглу Асадов, студент,
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»,
м. Харків

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність обліково-аналітичного забезпечення прибутку є безперечною з огляду на те, що прибуток, як позитивний фінансовий результат є основним результативним показником діяльності господарюючого суб'єкту. Особливо жорсткість конкуренції проявляється по відношенню до вітчизняних підприємств, що визвано прискоренням науково-технічного прогресу, глобалізації світового ринку, фінансовою нестабільністю, що вимагає від підприємств принципово нових підходів до прийнятті управлінських рішень, які базуються на результат формування і використання обліково-інформаційного забезпечення [1].

Прибуток при цьому є вирішальними показником діяльності підприємства і безпосередньої впливає на забезпечення рентабельності підприємства.

За результатами попередніх досліджень з даного питання [2-6] визначено, що в науковій економічній літературі, а саме, з точки зору

бухгалтерського підходу, фінансовий результат визначається як процес співставлення доходів та витрат підприємства, який базується на принципах нарахування з визначенням фінансового результату діяльності підприємства (прибутку, або збитку).

З точки зору економічного підходу, визначення фінансового результату для цілей аналізу, відзначається прихильність науковців до визначення сутності фінансових результатів як кінцевого результату, тобто як прибуток (збиток) підприємства, що характеризує результат господарської діяльності і є основним показником ефективності діяльності підприємства.

Керівник підприємства зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечити неухильне виконання всіма підрозділами, службами та працівниками, причетними до бухгалтерського (фінансового) обліку, правомірних вимог бухгалтера щодо дотримання порядку оформлення та подання до обліку первинних документів, що буде позначатися на якості обліково-аналітичного забезпечення підприємства з метою отримання достовірної та своєчасної інформації про господарську діяльність підприємства і здійснення контролю за раціональним використанням виробничих ресурсів, готової продукції і формуванням фінансових результатів.

Обліково-аналітичне забезпечення формування фінансових результатів є складним процесом, тому необхідно його досліджувати з урахуванням специфіки діяльності підприємств, для яких характерна відповідна система управлінських дій, спрямованих на забезпечення росту прибутковості, рентабельності та підвищення фінансової стійкості підприємства.

Основними передумовами раціональної організації бухгалтерського обліку на будь-яких підприємствах є: вивчення положень, вказівок, інструкцій та інших регламентуючих документів з обліку і звітності, а також організаційних і виробничих особливостей підприємства; визначення обсягу та характеру облікової роботи; встановлення структури апарату бухгалтерії та форм його зв'язку з окремими частинами організації.

Основною метою обліково-аналітичного забезпечення управління прибутковістю підприємства полягає в контролі за складанням фінансової звітності і формуванням фінансових результатів підприємства, з метою знаходження резервів ефективнішого управління підприємством, зростання прибутку, рентабельності і ефективності діяльності суб'єкту господарювання.

Важливу частину управлінських рішень, які базуються на якісному підході до процесу формування обліково-аналітичної інформація, становить вирішення таких завдань:

- прогнозування очікуваного прибутку від операційної, фінансової або іншої діяльності (реалізація продукції, товарів, послуг, реалізація запасів, короткострокової чи довгострокової інвестиції, кредити);
- прогнозування показників рентабельності (рентабельність інвестицій (капіталу), рентабельність продажів, рентабельність виробництва тощо);

- формування інформації про фінансовий стан підприємства, діагностика імовірності банкрутства, прогнозування розвитку підприємства, фінансової оцінки альтернативних варіантів її розвитку та ін.

Для забезпечення внутрішніх інформаційних потреб керівництв здійснюється управлінський облік, який ведеться на підприємстві. Головним при цьому є своєчасне одержання докладної, достовірної інформації про доходи і витрати як на підприємстві в цілому, так і на його окремих ланках. В рамках управлінського обліку здійснюється детальний облік затрат і калькулювання собівартості вироблюваної ними продукції (робіт, послуг).

В управлінському обліку на підприємстві широко використовуються методи економічного аналізу, економіко-математичні і статистичні методи, методи математичного прогнозування.

Якщо для підприємства законодавчо не передбачено обов'язковий аудит, доцільно впроваджувати на підприємстві постійно діючу систему внутрішньогосподарського контролю (внутрішній аудит або управлінський аудит), який обов'язково проводиться перед терміном подання фінансової звітності і річної податкової декларації.

Основною метою внутрішньогосподарського контролю на підприємстві є контроль за складанням фінансової звітності і формуванням фінансових результатів підприємства, з метою знаходження резервів ефективнішого управління підприємством, зростання прибутку, рентабельності і ефективності діяльності суб'єкту господарювання.

Важливу частину внутрішньогосподарського контролю становить вирішення таких завдань:

- визначення очікуваного прибутку від того чи іншого економічного заходу (купівлі та продажу майна, короткострокової чи довгострокової інвестиції, кредитів);
- складання прогнозів про рентабельність випуску нових видів продукції на основі результатів дослідження ринку збуту;
- формування інформації про фінансовий стан підприємства та його прогноз на перспективу, фінансової оцінки альтернативних варіантів її розвитку та ін.

Для забезпечення ефективності проведення внутрішньогосподарського контролю фінансових результатів (прибутку) за допомогою порівняння показників з даними бухгалтерського обліку доцільно складати порівняльні таблиці, графіки, діаграми, які будуть раціональними та зручними у використанні для забезпечення наочності результатів до вимог користувачів, які приймають управлінські рішення.

Таким чином, удосконалення системи управління підприємством залежить від своєчасної, достовірної і корисної обліково-аналітичної інформації, де основним із аспектів є обліково-аналітичне забезпечення формування фінансових результатів і прибутковості підприємства.

Обліково-аналітичне забезпечення формування фінансових результатів (прибутку) є процесом створення сприятливих умов для функціонування певного об'єкту бухгалтерського обліку або протікання відповідного господарського процесу щодо формування фінансових

результатів підприємства і внутрішньогосподарського контролю для потреб управлінського персоналу.

Список використаних джерел:

1. Мардус Н.Ю. Особливості ціноутворення на готельно-ресторанні послуги. *Приазовський економічний вісник*, 2017. Вип. 4 (04). С. 43-48.
2. Мардус Н.Ю., Шкарлат А.О. Питання інформаційного забезпечення обліку, аудиту і аналізу фінансових результатів. International Scientific Conference Formation of Modern Economic Area: Benefits, Risks, Implementation Mechanisms: Conference Proceedings, Part III, Tbilisi: SSOTU, 2016, p. 228-231;
3. Мардус Н.Ю., Корсунова К.Ю. Сутність фінансових результатів підприємства і визначення їх місця у обліку, аудиті та аналізі. Інноваційно-інвестиційне забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України : кол. монографія / ред. О. В. Маноїленко. Харків : НТУ "ХПІ", 2017. Розд. 1. С. 29-37.
4. Мардус Н.Ю., Шкарлат А.О. Теоретичні і методичні підходи до визначення прибутку підприємства у обліку і аудиті. *Глобальні та національні проблеми економіки*, 2016. Вип. 14. Миколаїв: Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. С.966-970.
5. Мардус Н.Ю., Корсунова К.Ю. Теоретичні і методичні підходи до визначення фінансового результату в обліку і аудиті. *Глобальні та національні проблеми економіки*, 2016. Вип. 8. С. 873-875.
6. Мардус Н.Ю., Єлізарова Х.П. Особливості обліку і аудиту фінансових результатів підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*, 2015 Вип. 8. С.1135-1138.

Mardus Nataliia, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Panasenko Anastasia, student,
Vasif Elshad ogly Asadov, student,
National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute",
Kharkiv

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF PROFIT MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Therelevanceofthestudyisduetotheneedofenterprisesintheaccountingandanalyticalprovidedwithtrue, completeandtimelyinformationformanagementpurposes. Thepurposeofaccountingandanalyticalsupportistocontrolthepreparationoffinancialstatementsandtheformationoffinancialresultsoftheenterprise, findingreservesformoreefficientmanagementoftheenterprise, increasingprofits, profitabilityandefficiencyoftheentity. Thiswillallowtimelymanagementdecisionstoincreasetheprofitabilityofenterprises.

Олена Мошковська д.е.н., професор,
Київського національного
торговельно-економічного університету,
м. Київ

СУЧАСНИЙ СТАН УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

На початку ХХІ ст. одним з найважливіших факторів виробництва справедливо вважається інформація, оскільки вона сприяє досягненню

максимальних результатів економічної діяльності на основі збору й аналізу необхідних і достатніх даних про внутрішнє та зовнішнє середовище об'єкта управління. Роль інформації й інформаційних технологій у системі управління неймовірно посилилася в останні десятиліття. Саме інформація стає тим ресурсом, завдяки якому формуються умови для фінансово-економічного розвитку суб'єктів господарювання, саме вона визначає стратегію і тактику ринкової поведінки підприємств.

Зростання обсягів інформації щодо різних сфер і різновидів діяльності суб'єкта господарювання трансформує й розвиває облікову систему, формує підстави для впровадження принципово нової управлінської парадигми організації обліку на підприємствах молокопереробної галузі.

По суті, йдеться про підвищення ефективності управління економічними процесами, тобто про ефективність управління діяльністю молокопереробних підприємств на основі належного інформаційного забезпечення, яке формується завдяки веденню на підприємстві управлінського обліку - динамічної системи взаємопов'язаних процесів обліку й аналізу інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства, спрямованих на вироблення управлінського рішення, як реакції на господарську ситуацію на основі аналізу отриманої інформації.

Для розуміння змістовних ознак цієї облікової системи доцільно виділити її найбільш суттєві риси: 1) управлінський облік є інформаційним підґрунтям прийняття управлінських рішень; 2) управлінський облік найтіснішим чином пов'язаний із фінансовим обліком; 3) управлінський облік забезпечує планування, контроль й аналіз доходів, витрат і результатів господарської діяльності не тільки по підприємству в цілому, але й в розрізі його окремих дільниць, цехів, виробництв, підрозділів та відділів; 4) у практичному плані управлінський облік використовує методи прогнозування, планування, нормування, бюджетування, аналізу, обліку й контролю.

Варто зазначити, що в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] на законодавчому рівні закріплене поняття «внутрішньогосподарський (управлінський) облік» як системи обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством. Це означає, що управлінський облік застосовується, насамперед, у процесі обліку внутрішніх господарських операцій підприємства, а також у процесі оперативного та стратегічного планування, і головною його метою є забезпечення інформацією керівників різних рівнів управління підприємством, які є відповідальними за досягнення статутної мети підприємства. Тобто управлінський облік є інструментом оперативного та стратегічного управління підприємством, функцією якого є обчислення витрат на виробництво, собівартість будь-якої продукції, товару, результатів діяльності будь-якого підрозділу і підприємства

загалом на різних стадіях проходження матеріального, фінансового й інформаційного потоків (на стадії постачання, виробництва і збуту).

Визначення змісту управлінського обліку дає змогу сформулювати його найважливіші цілі: надання інформаційної допомоги керівництву у прийнятті оперативних управлінських рішень; інформаційна підтримка в прийнятті ефективних управлінських рішень; вибір найбільш ефективних шляхів розвитку підприємства [2].

Як зазначають вчені до даних управлінського обліку, призначених для керівництва підприємства, висуваються зовсім інші вимоги, ніж до інформації, представленій у фінансовій звітності і використовуваної зовнішніми користувачами – інвесторами, кредиторами тощо. У сучасних умовах управлінський облік через свої функції виступає як основний інформаційний фундамент управління внутрішньою діяльністю підприємства, його стратегією і тактикою [4].

Підтримуючи вищенаведену позицію, слід зазначити, що в практичній площині (на рівні конкретних виробництв) адекватне розуміння теоретичних узагальнень все ще не сформувалося. Про це свідчить проведений нами аналіз, за результатами якого доцільно зробити висновок, що суттєвою проблемою сучасних молокопереробних підприємств слід вважати недосконалість системи управлінського обліку, і його проблеми не вичерпуються суто організацією обліку. Значний пласт проблем сконцентрований в площині відсутності чітких уявлень про сутність управлінського обліку [3].

Розглядаючи проблему розвитку управлінського обліку на підприємствах молокопереробної промисловості, слід визнати і той факт, що на практиці більшість українських молокопереробних підприємств відштовхується від принципу, що управлінський облік – це додаток до фінансового обліку, потреба в якому виникає час від часу.

Проведене дослідження доводить, що необхідність в управлінському обліку, як правило, «назріває», коли на підприємстві формується певний рівень управлінської культури, а керівництво підприємства починає реально усвідомлювати недоліки наявної системи управління, а саме:

- брак механізму планування (бюджетування) діяльності підприємства, що дозволяє провадити попередній порівняльний аналіз прийнятих рішень, розраховувати планові, економічно виправдані (згідно з внутрішніми нормами і нормативами підприємства) показники витрат, прогнозувати результати діяльності й обґрунтовувати перспективні рішення, провадити аналіз відхилень фактичних показників від планових і виявляти їх причини;

- брак прозорості системи обліку витрат, що дозволяє не тільки визначити вірогідну їх величину, але і проаналізувати їх за видами, статтями, місцями виникнення, носіями, центрами відповідальності та в інших розрізах, необхідних для здійснення адекватного контролю діяльності і управління;

- недосконалість (з погляду рішення управлінських завдань) системи внутрішньої звітності;

- брак механізму оцінки рентабельності напрямів діяльності й окремих різновидів готової продукції;
- брак процедур проведення аналізу і прийняття управлінських рішень, пов'язаних з питаннями формування виробничої програми, ціноутворення, оцінки інвестиційних проектів тощо;
- недостатній рівень відповідальності й мотивації персоналу за зниження рівня витрат і підвищення ефективності діяльності як свого підрозділу, так і підприємства в цілому;
- брак чіткого механізму управління підрозділами підприємства (системи контрольних показників, регламенту їх планування, одержання звітів, аналізу та оцінки, стимулювання).

При цьому аналіз існуючої системи організації управлінського обліку на вітчизняних молокопереробних підприємствах засвідчив, що він характеризується наступними основними недоліками:

- управлінський облік на вітчизняних молокопереробних підприємствах все ще не набув самостійного значення, фактично зведений до обліку виключно витрат, інші суттєві аспекти діяльності підприємства, що знаходяться у центрі уваги сучасного управлінського обліку, залишаються на молокопереробних підприємствах поза його межами;
- недосконалість обліку призводить до викривлення інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, зокрема, розглядає переважно тільки ті витрати, які виникають безпосередньо в момент виробництва продукції;
- управлінський облік значною мірою концентрується на обліку та контролі внутрішніх господарських і виробничих операцій, що в результаті призводить до недостатньої оцінки впливу факторів зовнішнього оточення, в якому функціонує підприємство;
- управлінський облік на молокопереробних підприємствах значною мірою регламентується вимогами і обмежується можливостями фінансового обліку, строками відображення господарських операцій, рівнем деталізації діючого Плану рахунків.

У той же час актуальним стає перенесення «акцентів обліку» з фінансової складової до не фінансової інформації. Тобто, фінансовий директор повинен не тільки контролювати фінансові показники, але і забезпечувати всебічною інформацією керівників основних підрозділів для здійснення ними функцій регулярного менеджменту. На українських підприємствах можна побачити зворотну картину, і саме переоцінка ролі фінансової служби лежить в основі конфлікту між спеціалістами з управлінського обліку та фінансистами.

Відповідно, організація управлінського обліку на більшості молокопереробних підприємств носить обмежений характер, він застосовується не у повному обсязі, а лише частково, та спрямований виключно на забезпечення калькуляції собівартості продукції і на реалізацію планово-контрольної функції. Основним показником управлінського обліку є облік фінансових результатів (облік доходів і витрат) з використанням даних фінансового обліку, що обмежує реальні

можливості цієї інформаційної системи, враховуючи те, що головною метою управлінського обліку є орієнтація управлінського процесу на досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства. З цієї причини система управлінського обліку повинна включати в себе і систему збору інформації щодо конкурентів, покупців, якості продукції, інформацію про ефективність організаційної структури компанії, методів стимулювання тощо. Дана система повинна охоплювати всі служби підприємства і весь спектр даних щодо його діяльності, при цьому слід зазначити, що помилкою є спроба замінити управлінський облік модифікованою системою фінансового обліку. Якщо ж управлінський облік у компанії організований таким чином, що дані фінансового обліку є основою управлінського, то керівники підприємства повинні пам'ятати, що їм доведеться змінити і порушити традиційні принципи роботи бухгалтерії, орієнтуючи її на збір нефінансової інформації, що зробити на практиці досить важко.

Також керівництву молокопереробних підприємств слід звернути увагу на те, що у процесі впровадження системи управлінського обліку перед підприємством, крім перерахованих проблем, стоять також і інші: формування команди, необхідність навчання персоналу, опір колективу нововведенням, встановлення потужних горизонтальних зв'язків і необхідність переходу на систему регулярного менеджменту.

Всі вищезазначені проблеми потребують вирішення і можуть розглядатися керівництвом як додатковий «тягар», що також стримує реформування облікової системи у зв'язку із реальними потребами управління. У той же час переваги рішення стосовно управлінського обліку очевидні, оскільки впровадження ефективно діючої системи управлінського обліку на молокопереробних підприємствах надасть можливість сформувати прозору облікову систему, оперативно помітити фактори, що ведуть до зниження рентабельності, погіршення фінансової стійкості, визначити напрями розширення діяльності та можливості виробництва нових продуктів.

Узагальнюючи, наголосимо, що описана ситуація потребує виправлення, і актуальною є проблема вдосконалення даної системи на основі впровадження науково-практичної концепції управлінського обліку, що розроблена автором [3], орієнтується саме на специфіку роботи молокопереробних підприємств, описує механізм впровадження управлінського і стратегічного управлінського обліку в діяльність виробників молочної продукції України.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Король К.В. Визначення сутності управлінського і виробничого обліку // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – Випуск 1 (45). Т.2. – С. 161-167.
3. Мошковська О.А. Управлінський облік на молокопереробних підприємствах: автореферат дис... докт. економ. наук: 08.00.09 / О.А. Мошковська. – К., 2017. – 47 с.
4. Матвійчук М.З. Теоретичні аспекти функціонування управлінського обліку на підприємств /М.З.Матвійчук// Інноваційна економіка. - 2013. - № 6. - С. 299-305

Olena Moshkovska Doctor of Economics,
Professor,
Kyiv National Trade and Economic University
Kiev

CURRENT STATE OF MANAGEMENT ACCOUNTING AT THE ENTERPRISES OF THE MILK PROCESSING INDUSTRY OF UKRAINE

The current state of management accounting at the enterprises of the dairy industry of Ukraine is considered. It is noted that in practice most Ukrainian dairy companies start from the principle that management accounting is a supplement to financial accounting, the need for which arises from time to time. This situation hinders the development of enterprises, does not allow management to quickly notice the factors that lead to lower profitability.

Грина Мустеця, к.е.н., доцент
Чернівецький торговельно економічний інститут КНТЕУ
м. Чернівці

ЗНАЧЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ З МЕТОЮ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Сучасний розвиток підприємств хімічної промисловості характеризується кризовими явищами і процесами, які сформовані під впливом глобальної пандемії. Виготовляючи продукцію проміжного споживання (сировину і напівфабрикати) для усіх секторів економіки, сучасна хімічна промисловість багато в чому визначає рівень їх конкурентоспроможності, а також динаміку розвитку, характер і напрямки інноваційних процесів. З іншого боку, широкий асортимент хімічної продукції підтверджує її вагомість на споживчому ринку.

Рівень "хімізації" є загально визнаним критерієм суспільно-економічного розвитку будь-якої країни. Так, у промислово-розвинутих країнах частка хімічної продукції у промисловому виробництві становить від 5-8% до 13-16%, тоді як в Україні – менше 3% [5].

Слід зазначити, що в Україні та в інших зарубіжних країнах економічну ситуацію на підприємствах в негативному напрямку спрямувала світова пандемія, яку спричинила хвороба COVID 19. Спостерігається негативний тренд до збільшення підприємств банкрутів і це світова динаміка, яка пов'язана із збільшенням витрат підприємств і зменшенням ринків збуту виробленої продукції. В свою чергу через зменшення платоспроможності покупців, ними спрямована увага на якісну і бюджетну продукцію.

В ситуації, що склалася направлення коштів на модернізацію, модифікацію обладнання на виробничих підприємствах стає проблематичним, тому приймати рішення про додаткові витрати на оновлення і відтворення понад встановлені нормативи рекомендуємо виважено. Саме тому важливим постає питання контролю за

ефективністю використання основних засобів на підприємствах, що можливо шляхом впровадження системи внутрішнього аудиту основних засобів, яка буде гуртуватись на оцінці даних обліку.

Також можна виділити і проблему зношеності основних засобів вітчизняних підприємств, які потребують відтворення, модернізації і модифікації враховуючи виклики ринкової економіки.

Основною інформаційною базою для контролю за ефективністю використання основних засобів на промислових підприємствах є дані фінансової звітності та обліку, крім того оцінка їх надходження, експлуатації та вибуття. Головними нормативними актами, які регулюють методологічні засади формування інформації про основні засоби та узагальнення їх у фінансовій та податковій звітності є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» та Податковий кодекс України [3.4].

Оцінка доцільності оновлення основних засобів, а також аналіз фінансових ресурсів для ремонту та їх модернізації з врахуванням критерію якості, можливе через впровадження системи внутрішнього контролю основних засобів. Дослідження питання удосконалення внутрішнього аудиту основних засобів на промислових підприємствах розглядалися Гамовою О.В., Козачок І.А., Майн А.В. [2]. Основні завдання аудиту, об'єкти і джерела інформації щодо основних засобів досліджували Грушко В.І., Брадул О.М., Шепелюк В.А., Юнацький М.О., Хорошенко А.П. та Ільїною С.Б [1].

Враховуючи дослідження, нами встановлено, що одним із пріоритетних напрямків удосконалення основних засобів на підприємствах хімічної промисловості є їх відтворення, з цією метою рекомендуємо впровадження системи внутрішнього аудиту з метою посилення контролю.

Пропонуємо створити групу внутрішніх аудиторів з 5 осіб для розподілу між ними завдань рис.1.1. для реалізації ключової програми внутрішнього аудиту ефективності використання основних засобів рекомендованих для підприємств хімічної промисловості. В склад групи для проведення внутрішніх аудитів пропонуємо залучати працівників з різних підрозділів підприємства, а саме:

- 1) працівник відділу маркетингу та збуту;
- 2) працівник відділу технічного контролю;
- 3) бухгалтер сектору виробництва;
- 4) бухгалтер сектору обліку матеріальних цінностей;
- 5) голова комісії: заступник генерального директора з обліку, фінансів та статистики.

Основна мета даного етапу дослідження - вивчення можливостей впровадження у процес виробництва нових видів продукції з метою розширення ринку збуту, відповідно перспективне планування оновлення застарілого обладнання новими енергозберігаючими основними засобами, які виробляють якісну продукцію спрямовану на вітчизняного і зарубіжного споживача.

Для того щоб оцінити фінансові можливості підприємства хімічної промисловості та вивчення питання спроможності закупки нового обладнання в майбутніх періодах, доцільно вивчити фінансовий стан

досліджуваного підприємства з метою прийняття відповідного рішення. Дану ділянку роботи пропонуємо виконувати голові комісії з внутрішнього аудиту.

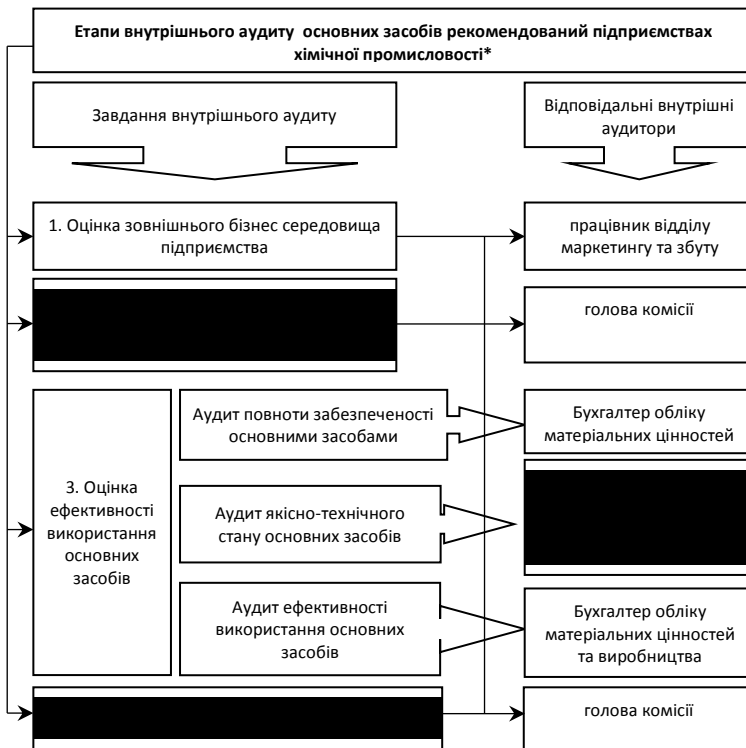


Рис.1.1. Етапи проведення внутрішнього аудиту основних засобів Рекомендованим підприємствам хімічної промисловості*

*Розроблено автором

Враховуючи вищезазначене зазначаймо, що впровадження системи внутрішнього аудиту основних засобів виконує стратегічну функцію сталого розвитку підприємства, а також є ґрунтовною базою для прийняття виважених управлінських рішень, саме тому потребує подальшого дослідження, вивчення і удосконалення для контролю законності наявності, обліку, експлуатації і вибуття основних засобів з підприємства.

Список використаних джерел:

1. Аудит: підручник (в двох частинах)/ за ред. Грушко В.І./Брадул О.М., Шепелюк В.А., Ільїна С.Б., Юнацький М.О., Хорошенко А.П., Брадул Т.В., 4-те вид. доп. і перероб.- К.:Видавництво Ліра-К, 2019.-324 с.

2. Гамова О.В., Козачок І.А., Майна А.В. Пропозиції щодо удосконалення аудиту основних засобів на промисловому підприємстві. Інвестиції: практика та досвід №2. -2019. - С.79-86.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 20.03.2021).

4. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.02.2020р. URL:: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення: 02.03.2021).

5. Хімічна промисловість України (актуальна аналітика) URL : <http://nditekhim.com.ua/himichna-promyslovist-ukrayiny-2.html> (дата звернення: 03.03.2021).

Iryna Mustetsa, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU,
Chernivtsi

THE IMPORTANCE OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF INTERNAL AUDIT FOR EFFECTIVE MANAGEMENT OF CHEMICAL INDUSTRY

The current state of the chemical industry of Ukraine is characterized by crisis phenomena. This is primarily due to the global pandemic that has engulfed the world's economy. Accounting and analytical value is the main source of information for informed decisions by management. Also, in order to control effectively, it is important to implement an internal audit system. Including in relation to business operations related to fixed assets of the chemical industry.

Оксана Пальчук, к.е.н., доцент,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ

Обґрунтування актуальності наукової проблеми. В умовах динамічного економічного середовища, що несе ризики виникнення кризових явищ, особливого значення набуває науково обґрунтована інноваційна стратегія, що повинна враховувати такі сучасні вимоги зовнішнього середовища як глобалізація, посилення міжнародної конкуренції, розвиток ринку капіталів та ін. За оцінками фахівців саме: «активізація інноваційної діяльності підприємства є основою для виходу з економічної кризи та економічного зростання» [1]. Інноваційна діяльність як і будь яка інша потребує інформаційного супроводження. Отже важливим завданням активізації інноваційного розвитку підприємства є формування його обліково-інформаційного забезпечення, яке повинно сприяти розширенню можливостей формування та використання їх інноваційного потенціалу.

Ступінь вивченості проблеми. У фаховій літературі сьогодні досить широко досліджується проблематика інноваційної діяльності [1] та її облікового відображення [4-5]. Незважаючи на велику кількість наукових досліджень за даним напрямком залишається багато невирішених проблем, зокрема: відсутність єдиного підходу до

трактування економічної сутності базових понять пов'язаних з інноваційно діяльністю та розуміння інновації як специфічного об'єкту обліку та облікової політики. Сьогодні назріла необхідність проведення досліджень на основі систематизації вже існуючих наукових і практичних напрацювань з обліку інноваційної діяльності та розробки сучасних облікових моделей з урахуванням специфіки інноваційних процесів.

Мета даного дослідження полягає у вивченні особливостей інноваційної діяльності та визначенні етапів формування системи її обліково-інформаційного забезпечення з метою відпрацювання ефективних облікових моделей інноваційної діяльності.

Основні результати дослідження. Інноваційна діяльність є дуже специфічним видом діяльності, що має суттєві особливості, які повинні визначати побудову системи бухгалтерського обліку як інформаційної підтримки процесу управління інноваційною діяльністю [4]. Аналіз фахової літератури дозволив визначити основні особливості інноваційної діяльності та виділити їх вплив на побудову системи бухгалтерського обліку як інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю (табл.1).

Дослідження особливостей інноваційної діяльності та їх впливу на побудову обліково-інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю дозволило визначити основні етапи її формування, які включають:

- визначення варіантів інноваційної діяльності, що реалізуються на підприємстві з врахуванням характеру інновацій, особливостей створенні інноваційного продукту та комерціалізації його результатів, фінансового забезпечення інноваційних проектів, способу погашення витрат;

- ідентифікація та систематизація об'єктів інноваційної діяльності та їх процесів;

 - визначення завдань обліку інноваційної діяльності;

 - визначення об'єктів бухгалтерського обліку інноваційної діяльності;

 - класифікація витрат та доходів, що пов'язані з інноваційною діяльністю; визначення сфери відповідальності та місця виникнення витрат, виділення центрів витрат та доходів інноваційної діяльності;

 - вибір аналітичного інструментарію з врахуванням визначених об'єктів інноваційної діяльності та особливостей інноваційних процесів конкретного підприємства;

 - облікова оцінка об'єктів інноваційної діяльності, реалізація методичних аспектів облікової політики (вибір методів оцінки активів інноваційного походження, методів обліку та розподілу витрат пов'язаних з інноваційною діяльністю);

Таблиця 1

Особливості інноваційної діяльності та їх вплив на облікову систему

№	Особливості інноваційної діяльності	Вплив особливостей інноваційної діяльності на облікову систему
1	Інноваційна діяльність є надзвичайно складним та комплексним поняттям, включає різні за змістом і формою господарські операції, охоплює різні сфери застосування.	Зумовлює особливу складність облікового відображення інноваційної діяльності; облікова система повинна передбачати чітку систематизацію об'єктів обліку та об'єктів облікової політики, що базується в свою чергу на ідентифікації об'єктів інноваційної діяльності.
2	Особливого значення набуває інтелектуальна складова.	Зумовлює виникнення нових облікових об'єктів (об'єкти права інтелектуальної власності, людський капітал).
3	Наявність елементів невизначеності в досягненні запланованих результатів, що зумовлює виникнення ризиків, тому важливим завданням ефективної інноваційної діяльності є управління ризиками.	З метою інформаційного забезпечення управління ризиками необхідно забезпечити відокремлений облік та постійний моніторинг витрат, доходів та фінансових результатів інноваційної діяльності за окремими інноваційними процесами та проектами.
4	Ефект як результат інноваційної діяльності не завжди може бути виміряний економічними показниками, особливо це стосується інновацій соціальної та екологічної сфери.	Доцільно використовувати можливості інтегрованої звітності для накопичення та узагальнення нефінансової інформації інноваційного характеру, а також накопичення інформації за позасистемними об'єктами обліку (кваліфікація працівників, бази даних, результати експертних оцінок).
5	Витрати на інновацію та ефект від її впровадження не завжди збігаються в часі.	Особлива актуальність методики капіталізації, поточного накопичення, списання та розподілу витрат інноваційної діяльності.
6	Інноваційна діяльність є багатоетапною, не має чітких меж до її виокремлення	Доцільно розширювати інформаційне поле за рахунок виділення додаткових рахунків другого та третього порядку в межах існуючого Плану рахунків при відображенні інноваційних витрат, доходів та результатів за операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю.

*(Джерело: складено автором).

відпрацювання організаційних аспектів облікової політики, в частині інноваційної діяльності, що стосуються роботи обліково-економічного персоналу (визначення організаційної структури облікового апарату та розподіл службових обов'язків);

організація технологічної складової облікової політики в частині інноваційної діяльності (визначення переліку первинних документів та відпрацювання документообороту); вибір системи облікових реєстрів та визначення процедури їх ведення; побудова робочого плану рахунків в частині інноваційної діяльності);

відпрацювання облікових моделей відображення господарських операцій, що пов'язані з інноваційною діяльністю на рахунках бухгалтерського обліку;

формування фінансової та статистичної звітності для забезпечення інформаційних потреб управління інноваційною діяльністю;

відпрацювання методики ведення внутрішньо-господарського обліку та внутрішньої звітності; розробка стандартів формування управлінської звітності з метою створення банку даних для постійного використання у процесі прийняття управлінських рішень стосовно інноваційної діяльності;

формування інформаційної бази стосовно нетрадиційних об'єктів обліку (вибір реєстрів для накопичення та узагальнення інформації, визначення можливостей використання внутрішньогосподарської та інтегрованої звітності).

Висновки та пропозиції. Інноваційний розвиток є важливою умовою ефективної роботи підприємства в умовах глобалізації та одним з напрямків подолання кризових явищ в економіці. Управління інноваційною діяльністю потребує відповідного обліково-інформаційного забезпечення. Надзвичайна складність та різнонаправленість інноваційної діяльності зумовлює особливі проблеми та труднощі при побудові облікової системи. Дослідження особливостей інноваційної діяльності дозволило виділити особливості облікової системи для забезпечення потреб управління інноваційною діяльністю, зокрема: чітка систематизація об'єктів обліку та об'єктів облікової політики, що базується на ідентифікації об'єктів інноваційної діяльності; необхідність відображення нових облікових об'єктів; відокремлений облік та постійний моніторинг витрат, доходів та фінансових результатів інноваційної діяльності за окремими інноваційними процесами та проектами; відпрацювання методики капіталізації, поточного накопичення, списання та розподілу витрат інноваційної діяльності; використання можливостей інтегрованої звітності, нетрадиційних облікових об'єктів для накопичення та узагальнення нефінансової інформації інноваційного характеру. Врахування цих особливостей дозволяє виділити основні етапи побудови обліково-інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю. Подальше дослідження можуть здійснюватися у напрямку розробки облікових моделей за окремими напрямками, процесами та операціями інноваційної діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Радзівіло І.В. Теоретичні підходи до визначення інноваційної кризи та кризи інноваційного розвитку підприємства. *Економічний вісник НГУ*. 2010. № 1. С. 95-101 URL: http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/218/2010_1_p095-101.pdf?sequence=1
2. Братчук Л.М. Теоретичне обґрунтування сутності інноваційної діяльності в системі бухгалтерського обліку. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Сер. Економіка і менеджмент*. 2016. Випуск 4 (68). С. 81-86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_ekon_2016_4_19
3. Косенко О. П. Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій : монографія / О. П. Косенко. – Харків : НТУ "ХПІ", 2015. – 599 с. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/27646>
4. Oksana Palchuk, Lesya Kononenko, Valerii Mytsenko, Information support of innovation management in the accounting system. *Центральнoукраїнський науковий вісник. Економічні науки*. 2020. вип. 4 (37). С. 228-235. URL: [http://economics.kntu.kr.ua/pdf/4\(37\)/23.pdf](http://economics.kntu.kr.ua/pdf/4(37)/23.pdf)
- Саченко С.І., Черешнюк О.М. Концепція обліку інноваційної діяльності. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Випуск 6 (17). С. 740-745. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/32335>

Oksana Palchuk, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Central Ukrainian National Technical University,
Kropyvnytskyi

INNOVATION ACTIVITY AS AN OBJECT OF ACCOUNTING AND ACCOUNTING POLICY

The article investigated the features of innovation activity. This allowed to identify their influence on the construction of the accounting system and to allocate the features of the accounting support of innovation management. Taking into account these features allowed to determine the main stages of construction of accounting and information support for innovation management. It is proved that the formation of the accounting and information system depends, first of all, on the specifics of innovation processes, resources and instruments available to the company to carry out these innovation activities. Further research can be carried out in the direction of developing accounting models in accordance with the specifics of the innovation activity.

Володимир Пантелеєв, д.е.н., професор,
Національна академія статистики, обліку та аудиту,
м. Київ

ПРО СКЛАДНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Реструктуризацію розглядають як високоефективний ринковий інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств. Це програма та набір засобів (резервів) для здійснення комплексної оптимізації механізму функціонування підприємства відповідно до вимог зовнішнього середовища та виробленої стратегії розвитку, орієнтованої на принципове поліпшення управління, підвищення конкурентоспроможності продукції та ефективності виробництва на основі сучасних підходів до управління, в тому числі методології управління якістю, реінжинірингу бізнес-процесів, інформаційних технологій і систем, тощо.

Формування резерву — це своєрідний план, завдання на наступний рік, певний ліміт витрат. Забезпечення майбутніх витрат і платежів, які пов'язані з реструктуризацією — це резерви та регулятори спеціального призначення, переважно у вигляді високоліквідних активів, що формуються підприємством за рахунок власних джерел для покриття майбутніх операційних витрат від виконання зобов'язань з невизначеними часом або сумою погашення.

Тому доцільно запропонувати систему, застосування якої знизить ризику, пов'язані з впровадженням реструктуризації. Це підготовка проекту реструктуризації до запуску, а також планування проекту реструктуризації. План проекту забезпечує основу для організації робіт

згідно з проектом реструктуризації. Планування має на меті обґрунтування цілей проекту і способів їх досягнення на основі детально розробленого комплексу робіт, визначення ефективних методів і способів їх виконання, ресурсів усіх видів, необхідних для його здійснення, та налагодження ефективної взаємодії між учасниками проекту. Певна частина робіт з реалізації проектів реструктуризації пов'язана із підготовкою звітів і презентацій, а також з великою кількістю обговорень, які проводяться з працівниками підприємства або з потенційними інвесторами.

Міжнародні стандарти фінансової звітності та US GAAP передбачають нарахування майбутніх втрат, пов'язаних із реструктуризацією, та ці витрати пов'язані із знеціненням активів підприємства та презентуються у їхньому складі. Одним із прикладів неправильного бухгалтерського обліку є так звана стратегія обліку витрат з реструктуризації «скидання амортизації» і «велике списання» (англ. *'big bath'*). Міжнародні правила обліку звужують обставини, при яких можуть визнаватися витрати, що класифікуються як частина «одноразової» події реструктуризації, і також підвищують прозорість щодо витрат на реструктуризацію і знецінення активів.

В той же час іноді спостерігається зростання цін на акції компанії після того, як компанія здійснила *«big bath»*. Тому щоб екстраполювати минулі тенденції прибутку та розкрити безпристрасну картину фінансового стану підприємства, потрібно розглянути можливість внесення аналітичних коригувань в прибуток попередніх років, щоб відобразити розумний та об'єктивний розподіл витрат на реструктуризацію та знецінення, визнаних в останньому періоді.

Контроль — це одна з найважливіших і необхідних для стабільної діяльності підприємства складових частин управлінського процесу, в якому він відіграє роль елемента зворотного зв'язку, оскільки саме за результатами контролю здійснюється коректування адміністративних рішень і планів. Однак як засіб зворотного зв'язку контроль може бути ефективним лише за умови своєчасного одержання та раціонального використання достовірної інформації про стан керованої системи, відповідність її функціонування наміченим цілям, розпорядженням керівництва, чинному законодавству. Контроль дає можливість не тільки встановити відхилення від правил, процедур, норм законодавства, а й визначити причини таких відхилень, а також виявити посадових осіб, які припустилися помилок.

Контроль за процесом реструктуризації (в межах резервів на її впровадження) виконує функції, які допомагають компанії досягти поставлених цілей, використовуючи систематизовані та послідовні підходи до оцінки та підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю та корпоративного управління. Одним з основних завдань внутрішньогосподарського контролю на підприємстві при впровадженні стратегії реструктуризації є розроблення Внутрішнього стандарту «Про порядок бухгалтерського обліку та контролю резервів на реструктуризацію».

Контроль у моделі обліково-контрольного забезпечення діяльності підприємства в умовах кризи представлено переважно внутрішнім ризик-орієнтованим аудитом як основною складовою системи контролю на підприємстві при впровадженні реструктуризації як засобу запобігання банкрутству. Проаналізовано його переваги та недоліки з метою визначення доцільності запровадження такого аудиту в процесі реструктуризації діяльності підприємства в кризових умовах, встановлено напрями роботи внутрішнього аудиту при впровадженні реструктуризації та наведено етапи роботи відділу внутрішнього аудиту на підприємствах при розробленні моделі облікової резервної системи.

Запропоновано методичні підходи до забезпечення внутрішнім аудитом незалежних та об'єктивних гарантій і надання консультацій, спрямованих на вдосконалення діяльності компанії в умовах кризи при виборі стратегії реструктуризації. З огляду на сформульоване Міжнародним інститутом внутрішніх аудиторів визначення функцій внутрішнього аудиту, до яких належить надання ним соціально орієнтованої звітності, розроблено проект інформаційно-інвестиційного проспекту, призначеного для інвесторів при прийнятті ними рішень про надання фінансово-кредитних ресурсів чи придбання підприємства (його частини). Зазначені підходи можна також застосовувати для інвентаризації резервів, що дає змогу знизити ризики формування резервного капіталу, для підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю та корпоративного управління в кризових умовах.

У роботі [1] розкриті теоретичні засади обліково-контрольного забезпечення реструктуризації підприємств: концептуальні передумови визначення економічної сутності реструктуризації діяльності суб'єктів господарювання, основні засади формування обліково-контрольного забезпечення реструктуризації підприємств України та визначаються об'єкти обліку і контролю при реструктуризації підприємств.

Список використаних джерел:

1. Пантелеев В. П., Предко І. Ю., Тітаренко Г. Б. Обліково-контрольне забезпечення реструктуризації підприємств: теорія, організація та методика: моногр. За заг. редакцією д.е.н., проф. В. П. Пантелеева. Київ: Інформаційно-аналітичне агентство, 2021. 202 с.

Volodymyr Panteleiev, Doctor of Economic Sciences,
Professor,
National Academy of statistics, accounting and auditing,
Kyiv

ON THE CHALLENGING ISSUES OF ACCOUNTING AND CONTROL OF RESTRUCTURING OF COMPANY

The restructuring of the company takes the form of a project, restructuring reserves are formed, and it is necessary to objectively reflect such a transformation in the accounting and financial statements of the company.

Олексій Пацарнюк,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана,
м. Київ

ОЦІНКА РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційна діяльність підприємства є особливим видом діяльності, що супроводжується значними ризиками, кількість та значущість яких коливаються залежно від стадій інноваційної діяльності (фундаментальні дослідження, пошукові та прикладні дослідження, науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, освоєння промислового виробництва, промислове виробництво, комерціалізація, дифузія).

Наявність того чи іншого виду ризику ще не свідчить про неможливість реалізації інноваційного проекту чи провадження інноваційної діяльності в цілому. В теорії існують декілька підходів до оцінювання ризиків інноваційної діяльності, які можна поділити на дві великих групи – якісні та кількісні.

На думку О. Є. Григор'євої, Н. В. Касьянкової та С. С. Яцюк, якісний аналіз ризику ґрунтується на ідентифікації ризиків і визначенні тих з них, які вимагають швидкого реагування [1, с. 68; 2, с. 85]. Водночас, як зауважує О. О. Левицька, якісний аналіз є складним і потребує глибоких знань, професійного досвіду та інтуїції, а тому може проводитися лише відповідними експертами [3, с. 122].

До якісних методів оцінки відносять такі експертні методи, як аналіз факторів ризику з поділом їх на внутрішні та зовнішні, SWOT-аналіз, метод Дельфі, метод бальної оцінки чи ранжування тощо. Найбільшим недоліком застосування експертної оцінки є її можливий суб'єктивізм. Отже, при застосуванні експертних методів важливим етапом є відбір експертів, яких має бути достатньо для порівняння їхніх оцінок та правильне формулювання питань, на які експерти мають надати відповіді. Також на результати застосування якісних методів впливає доступність необхідної інформації.

Якісний аналіз ризиків інноваційної діяльності підприємства є основою для застосування таких кількісних методів оцінки, як статистичний метод, методи аналогій, критичних значень, аналізу достійності витрат, аналітичний метод, аналіз сценаріїв, метод побудови «дерева рішень» та імітаційне моделювання. Кожен з цих методів може бути застосований при оцінці інноваційних проектів, інноваційної стратегії діяльності підприємства, а також інноваційної діяльності підприємства в цілому. На вибір того чи іншого методу впливають такі чинники, як наявність необхідної інформації (зокрема статистичної), її достовірність, можливість доступу до неї, а також здатність проводити складні математичні розрахунки.

Більшість науковців вважає, що застосування кількісних методів оцінки ризику дає найбільш об'єктивні результати, що дозволяє виявити існуючі взаємозалежності між факторами, виявити кращий сценарій реалізації інноваційного проекту в умовах невизначеності та обмежених

ресурсів, розрахувати ефективність інноваційної діяльності підприємства тощо.

Для підприємства ідентифікація та оцінювання ризиків є важливими етапами процесу управління ризиками. Разом з тим ідентифікація та оцінка ризиків щодо інноваційної діяльності підприємства одночасно є важливим етапом виконання аудиторських завдань. Якщо аудит інноваційної діяльності підприємства виконується як завдання за вимогами МСА 805 (переглянутого) «Особливі положення щодо аудитів окремих фінансових звітів та окремих елементів, рахунків або статей фінансового звіту», то аудитор також буде застосовувати МСА 315 (переглянутий) «Ідентифікація та оцінювання ризиків суттєвого викривлення через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища». За вимогами цього стандарту аудитор повинен виконати процедури оцінки ризиків, що пов'язані з необхідністю отримати розуміння суб'єкта господарювання та його середовища.

Якщо аудитор виконує інші типи завдань, то він має оцінити ризики інноваційної діяльності підприємства та запропонувати заходи щодо управління ними, а також оцінити заходи управління ризиками, що застосовуються керівництвом підприємства.

Таким чином, ідентифікація та оцінка ризиків інноваційної діяльності підприємства можуть бути одночасно основою для професійного судження управлінського персоналу підприємства та професійного судження аудитора. На підставі оцінки ризиків управлінський персонал має розробити заходи з управління ризиками, а аудитор планує та виконує аудиторське завдання.

Управління ризиками передбачає розробку та ухвалення управлінських рішень, спрямованих на мінімізацію впливу негативних факторів, що можуть призвести до збитків чи втрати ресурсів підприємства. Вважаємо доречним виділити фактор ризику, що є новим для світової економіки – належність галузі, в якій працює підприємство, до групи чутливих галузей економіки щодо призупинення діяльності внаслідок оголошення карантину. Як бачимо з подій 2020-2021 років, на державному рівні у будь-який момент може бути запроваджено карантин з призупиненням діяльності підприємств певних галузей, зокрема транспорт, готельно-ресторанний бізнес, торговельно-розважальні центри, салони краси, фітнес-центри, заклади культури, торговельного і побутового обслуговування населення тощо.

Для підбору правильних методів зниження ризику потрібно провести оцінку ризиків та виявити фактори, що можуть впливати на зниження ризику. Одним з сучасних і дієвих інструментів управління ризиками вважається процес їх картографування, що включає розробку матриці оцінки ризиків і формування карти ризиків. Зазначений підхід є універсальним для ризик-менеджменту, може застосовуватися для управління ризиками інноваційної діяльності підприємства та спрямований на ідентифікацію ризиків та своєчасне реагування на них, що полягає у розробці відповідного плану заходів. Карти ризиків також застосовують під час моніторингу і контролю ризиків.

Список використаних джерел:

1. Григор'єва О. Є. Проблеми ризиків, що виникають під час реалізації інноваційних проєктів, та методи їхнього кількісного вимірювання. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2008. № 628. С. 64–71.
2. Касьянова Н. В., Яцюк С. С. Управління ризиками інноваційного проєкту. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Том 30 (69). №3. С.84–89.
3. Левицька О. О. Оцінювання ризиків при впровадженні інноваційних проєктів. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер. Економіка*. 2010. Вип. 13. С.121–129.

Oleksii Patsarniuk

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
Kyiv

ASSESSMENT OF RISKS OF ENTERPRISE'S INNOVATIVE ACTIVITY

The relevance of the study is due to the importance of assessing the risks of innovation at different stages of enterprise's innovative activity. For the enterprise, risk identification and assessment are important stages of the risk management process. At the same time, the identification and assessment of risks related to the enterprise's innovative activity is an important stage in the performance of audit tasks. To select the right risk reduction methods, it is necessary to conduct a risk assessment and identify factors that may affect the risk reduction.

Олексій Пластун, д.е.н., проф.,
Леонід Жува, студент,
Сумський державний університет,
м. Суми

ESG-ЗВІТНІСТЬ ТА ПЕРСИСТЕНТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ДАНИХ

Згідно з опитуванням MSCI 2021 Global Institutional Investor (опитування 200 установ-власників активів із активами на загальну суму приблизно 18 трлн. дол. США), протягом трьох чвертей (77%) інвесторів "значно" або «помірно» збільшили інвестиції у 2020 році, в компанії, які ведуть звітність у відповідності з критеріями ESG (екологічні, соціальні та управлінські фактори), причому ця цифра зростає до 90% для найбільших установ (активи понад 200 мільярдів доларів).

Близько 79% інвесторів в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні збільшили інвестиції у ESG-компанії "значно" або "помірно" у 2020 році (78% у США та 68% у країнах EMEA). Близько 60% інвесторів в азіатському регіоні збираються включити питання ESG у свій інвестиційний аналіз та процеси прийняття рішень до кінця 2021 року. Для США ця частина становить 78% [1].

У 2020 році в ETF, що побудовані на основі компаній, що відповідають критеріям ESG потрапило понад 19 мільярдів доларів (після 8 мільярдів доларів у 2019 році), в результаті чого загальний їх обсяг склав понад 40 мільярдів доларів [2].

Нова адміністрація Байден-Гарріса в США може ще більше збільшити популярність сталих інвестицій.

В результаті індекси фондового ринку ESG стають все більш популярними як одне з ключових джерел інвестицій. Індекси ESG протиставляються звичайним (традиційним) індексам фондового ринку шляхом інтеграції критеріїв корпоративної соціальної відповідальності при скринінгу та виборі компонентів індексу.

Дослідницька діяльність у цій галузі значно зросла за останні роки. Основними питаннями дослідження є те, чи перевищують показники ESG-компаній відповідні показники традиційних компаній; чи впливають вони на ефективність ринку та результати діяльності фінансових компаній [3].

Результати неоднорідні. Це можна пояснити різницею в технічних характеристиках моделей, часових періодах, еталонах та інших характеристиках досліджень.

Незважаючи на низку статей, присвячених різним аспектам ESG, є багато нерозкритих питань. Одним з них є персистентність індексів ESG. Чи є ESG індекси більш персистентними, ніж традиційні? Відповідь на це питання може частково відповісти на питання: чи є індекси ESG більш ефективними?

Відповіді на ці питання важливі, оскільки соціально відповідальні компанії забезпечують більшу прозорість у своїх звітах. Теоретично ефективність ринку залежить від рівня інформаційної асиметрії. Його зменшення повинно призвести до підвищення ефективності ринку. Але більша прозорість вимагає більших витрат для компаній, пов'язаних із збором, розкриттям, публікацією та верифікацією інформації відповідно до критеріїв ESG. Це також може бути причиною різниці у властивостях даних для ESG та звичайних індексів.

Це дослідження намагається заповнити деякі існуючі прогалини в літературі, що стосується ESG даних. Нами було проведено комплексний аналіз 24 індексів з родини MSCI за період 2007–2020 роки. Ці індекси представляють ESG та традиційні компанії з різних країн, включаючи США, Великобританію, Японія, Китай, Індія та ін. Для дослідження персистентності використався R/S аналіз протягом.

Перевірялась наступна гіпотеза: персистентність відрізняється для ESG та традиційних індексів.

Результати R/S аналізу представлені в Таблиці 1.

Таблиця 1.

Показник Херста для ESG та традиційних індексів MSCI

Індекс	ESG	Традиційні	Різниця, %
MSCI USA	0.56	0.53	6%
MSCI UK ESG	0.53	0.53	0%
MSCI CHINA ESG	0.57	0.58	-2%
MSCI INDIA ESG	0.54	0.56	-2%
MSCI JAPAN ESG	0.53	0.53	-1%
MSCI SOUTH AFRICA	0.51	0.51	-1%
MSCI WORLD	0.55	0.56	-1%
MSCI BRIC	0.60	0.59	2%
MSCI EMERGING MKTS	0.58	0.59	-1%
MSCI EAFE	0.56	0.56	-1%
MSCI EUROPE	0.54	0.54	0%
MSCI PACIFIC	0.54	0.55	-1%

Як бачимо, у більшості випадків немає значних відмінностей у значеннях показника Херста для ESG та традиційних індексів.

Результати цієї роботи проливають світло на одну з ключових властивостей фінансових даних - персистентність. ESG індекси не є більш ефективними порівняно з традиційними. Це означає, що торгіві та інвестиційні стратегії для індексів ESG не повинні бути більш прибутковими, ніж для звичайних індексів.

Можлива причина таких результатів - так званий „зелений камуфляж”, тобто імітація звітності зі сталого розвитку. Справа в тому, що звітування про сталий розвиток є добровільним, і не існує обов'язкового регулювання. Отже, деякі компанії просто імітують відповідність критеріям ESG. Як результат, серед компаній ESG є багато таких, які насправді нічим не відрізняються від традиційних. І як результат персистентність майже однакова.

Отже, ініціативи ESG у їхній нинішній формі не впливають на характер цінової поведінки на фондових ринках з точки зору персистентності.

Список використаних джерел:

1. MSCI 2021 Global Institutional Investor survey Mode of Access: <https://www.msci.com/zh/our-clients/asset-owners/investment-insights-report>
2. Lizzy Gurdus ESG sees record inflows amid pandemic. One leading issuer on the theme's staying power <https://www.cnbc.com/2020/09/19/esg-sees-record-inflows-in-2020-top-issuer-talks-staying-power.html>
3. Mynhardt, Ronald Henry, Plastun Alexey, Makarenko Inna (2017) Market efficiency of traditional stock market indices and social responsible indices: the role of sustainability reporting, Investment Management and Financial Innovations; International Research Journal, Volume 14, Issue #2, pp. 94-106. [http://dx.doi.org/10.21511/imfi.14\(2\).2017.09](http://dx.doi.org/10.21511/imfi.14(2).2017.09)

Oleksii Plastun Doctor of Economic Sciences,
Professor,
Leonid Zhuzha, student
Sumy State University
Sumy

ESG-ЗВІТНІСТЬ ТА ПЕРСИСТЕНТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ДАНИХ

This paper examines persistence in the ESG and conventional indices. Using R/S analysis the case of the MSCI family indices (24 indices from both developed and emerging markets, including USA, UK, Japan, China, India and others) over the sample period 2007-2020 is analyzed. Results show insignificant differences in persistence between ESG and conventional indices. The same is true for persistence dynamics. Possible explanations of these results include 'green camouflage' and the absence of mandatory regulation of ESG reporting.

Сергій Рилєєв, к.е.н., доцент,
Трина Дрінь, к.ф.-м.н., доцент,
Чернівецький торговельно-економічний інституту КНТЕУ,
м. Чернівці

ЗВІТ ПРО УПРАВЛІННЯ ТА ПОДАТКОВІ РИЗИКИ КОМПАНІЙ

Одним з головних трендів сьогодення в системі бухгалтерського обліку виступає прагнення до максимальної прозорості та доступності інформації всім категоріям користувачів фінансової звітності – від державних регулюючих та контролюючих органів, до акціонерів (власників), інвесторів, кредиторів, постачальників, покупців, громадськості та ін.

У рамках імплементації норм ЄС у вітчизняну облікову практику у 2017 р. Верховна Рада України внесла зміни у Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», відповідно до яких окремі суб'єкти господарювання (середні та великі підприємства) повинні складати та подавати разом з фінансовою та консолідованою фінансовою звітністю звіт про управління та консолідований звіт про управління.

У країнах-членах Європейського Союзу складання звіту про управління регламентується Директивою 2013/34/ЄС від 26.06.2013 р.

Даний звіт виступає «візитівкою» або «презентацією» підприємства як бізнесу та соціально значущої одиниці, що доповнює дані фінансової звітності.

Звіт про управління – документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності.

Середні підприємства мають право не відображати у звіті про управління нефінансову інформацію [5].

Оскільки звіт про управління не є частиною фінансової звітності, то його не потрібно подавати до контролюючих органів разом з декларацією з податку на прибуток підприємств.

Звіт про управління рекомендовано формувати за такими напрямками як: 1) організаційна структура та опис діяльності підприємства; 2) результати діяльності; 3) ліквідність та зобов'язання; 4) екологічні аспекти; 5) соціальні аспекти та кадрова політика; 6) ризики; 7) дослідження та інновації; 8) фінансові інвестиції; 9) перспективи розвитку; 10) корпоративне управління тощо.

Перелік напрямів та показників, які рекомендується розкривати у звіті про управління не є вичерпним. Підприємство може розкривати іншу інформацію, яку вважає за доцільне [2]. Це стосується і податкових ризиків.

Підприємства з моменту своєї юридичної реєстрації автоматично стають суб'єктами податкових правовідносин.

Податковий ризик притаманний всім учасникам податкових правовідносин: платників податків, податкових агентів, податкових органів.

Податковий ризик – фінансовий ризик, що характеризує ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових втрат, пов'язаних з впровадженням нових видів податків та зборів, збільшення розміру податкових ставок по вже діючим податкам, відміною податкових пільг або податкових звільнень, зміни порядку та строків сплати податків, з різним трактуванням податковими органами та платниками податків діючих норм податкового, митного та іншого законодавства.

Податкові ризики безпосередньо пов'язані з ймовірністю нарахування штрафів, пені, донарахувань, погіршенням ділової репутації, кримінальною відповідальністю тощо.

Головними характеристиками податкового ризику є:

відсутність можливості сприятливого результату;

високий рівень суб'єктивної оцінки та можливість виникнення нових ризиків, передбачити які під час прийняття рішень було складно або неможливо;

тісний зв'язок із невизначеністю економічної та правової інформації; на відміну від інших видів ризику, негативний характер для всіх учасників податкових відносин;

різний прояв для кожного учасника податкових відносин [6].

Кожному податку притаманна певна система ризиків.

Ризики, пов'язані з підвищенням невизначеності при розрахунку податків та трактуванні податкового законодавства, становляться все більш актуальними для компаній у всьому світі. Це обумовлено, насамперед, постійним приростом та розширенням мультинаціональних компаній, які функціонують у різних податкових юрисдикціях, та які зобов'язані, зокрема і в Україні, складати звіт про управління.

Невизначеність та пов'язані з нею податкові ризики виходячи з міжнародної практики можуть бути включені до статей фінансової звітності, розкриті у інших звітах, зокрема про управління, розміщені на офіційному сайті або є у відкритому доступі в мережі Інтернет.

Зокрема роз'яснення до МСБО 12 «Податки на прибутки», яке міститься у КТМФЗ 23 «Невизначеність щодо податку на прибуток», може бути використано у випадку отримання акту податкової перевірки або судових спорів, коли спеціалісти дотримувалися положень МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи». Вплив невизначеності відображається при розрахунку податку на прибуток у тих випадках, коли компанія вважає, що правильність розрахунку може бути оскаржена податковими органами. Тобто, КТМФЗ 23 виходить з припущення, що податковий орган проведе суцільну перевірку та матиме повний доступ до всієї наявної інформації.

Компанія має оцінити ризикованість своєї податкової стратегії, та відобразити вплив невизначеності за кожним невизначеним підходом до податку на прибуток з використанням одного із зазначених далі методів залежно від того, який метод, за очікуванням суб'єкта господарювання, краще передбачає розв'язання невизначеності:

найімовірнішу суму – як єдину найбільш імовірну суму в діапазоні можливих результатів;

очікуване значення – як суму зважених на ймовірність сум за діапазоном можливих результатів [7].

Оцінка невизначеності щодо податку на прибуток не відображається у якості окремого зобов'язання, але повинна бути врахована при розрахунку податку на прибуток в цілому. Це усуває різниці в порядку відображення податкових ризиків, коли різні компанії використовували як МСБО 12, так і МСБО 37.

У Великобританії Управління Її Величності з податкових та митних зборів ще у середині 2016 р. зобов'язала великі національні, а також зарубіжні компанії публікувати у відкритому доступі в мережі Інтернет інформацію щодо своєї податкової стратегії, що раніше було добровільним рішенням. Відповідно до вимог законодавства Великобританії, до інформації, що підлягає щорічному оприлюдненню, відносяться дані щодо способів управління податковими ризиками, відношення компанії до податкового планування, рівня припустимого для компанії ризику тощо.

Аналогічно було ухвалено рішення Міністерством фінансів Польщі у 2020 р., яке було спрямовано на підвищення податкової прозорості та посилення громадського контролю над діями крупних компаній, а також їх можливостей розкривати свої підходи до інвестування та оподаткування.

В аудиторському звіті за результатами обов'язкового аудиту має наводитися інформація про узгодженість звіту про управління (консолідованого звіту про управління), який складається відповідно до законодавства, з фінансовою звітністю (консолідованою фінансовою звітністю) за звітний період; про наявність суттєвих викривлень у звіті про управління та їх характер [4].

Сьогодні податкові ризики, інформація щодо яких агрегована у статтях фінансової звітності великих компаній (SingTel – телекомунікаційна компанія, Сінгапур; Neste Oyj – нафтова компанія, Фінляндія; Nestle S.A. – виробник продуктів харчування, Швейцарія, Vodafone та AstraZeneca – оператор мобільного й стільникового зв'язку

та виробництво фармацевтичної продукції, Великобританія; Master Drilling Group Ltd – бурова компанія, Південна Африка, DP World Limited – портовий оператор, ОАЕ; Danfoss – промисловий концерн, Данія) у складі резервів або умовних зобов'язань, все частіше включаються до складу ключових питань аудиту та розкриваються в аудиторському висновку.

Основними причинами визнання ключовими питаннями аудиту є: судові податкові спори, трансфертне ціноутворення, регулярні податкові перевірки, чисельність податкових юрисдикцій.

Із 1 січня 2017 р. Україна приєдналася до Програми розширеного співробітництва у рамках Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та взяла на себе зобов'язання імплементувати мінімальний стандарт Плану дій для боротьби з розмиванням бази оподаткування та виведенням прибутку з-під оподаткування (Base Erosion and Profit Shifting, BEPS).

Впровадження Плану дій BEPS обумовлене потребою розробити багатосторонній єдиний механізм боротьби з агресивним податковим плануванням, спрямованим на штучне зменшення бази оподаткування та переміщення оподатковуваного прибутку до низькоподаткових юрисдикцій [3].

12-й крок BEPS передбачає розроблення вимог щодо обов'язкового розкриття платниками податків інформації про угоди з використанням схем агресивного податкового планування. На рівні ЄС прийнято зміни (DIRECTIVE (EU) 2018/822 від 25.05.2018 р.) до Євродирективи про адміністративну співпрацю у сфері оподаткування (Council Directive 2011/16/EU), які запроваджують обов'язковий автоматичний обмін інформацією у сфері оподаткування щодо звітних транскордонних угод та регулюють процедуру звітності за схемами агресивного податкового планування [1].

Підсумовуючи можна стверджувати, що податкові ризики все частіше будуть розкриватися у фінансовій звітності та аудиторських висновках, оприлюднюватися на офіційних сайтах та у мережі Інтернет.

Це стосується і звіту про управління, особливо великих підприємств – мультинаціональних компаній. І якщо сьогодні розкриття фінансової та нефінансової інформації щодо податкових ризиків у звіті про управління є рекомендаційним, то завтра, у світлі останніх змін у міжнародному і вітчизняному законодавстві, може стати обов'язковим.

Список використаних джерел:

1. Кузнечикова О. Європейський удар по «агресивній податковій оптимізації». Вісник МСФЗ. 2019. № 06. URL: https://msfz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/FZ001894.
2. Методичні рекомендації зі складання звіту про управління : Наказ Міністерства фінансів України від 07.12.2018 р. № 982 (дата оновлення: 18.01.2019). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18#Text> (дата звернення: 02.04.2021).
3. План дій BEPS: ключові аспекти для України. *Міністерство фінансів України* : оф. веб-сайт (дата розміщення: 13.10.2020) URL: https://www.mof.gov.ua/storage/files/2020_BEPS.pdf (дата звернення: 11.04.2021).
4. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII (дата оновлення: 01.07.2020). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text> (дата звернення: 15.04.2021).
5. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 01.06.1999 р. № 996-XIV (дата оновлення: 14.11.2020). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 15.04.2021).

6. Сендюков С. М., Бачина К. А. Налоговые риски в современном мире. *Актуальные исследования*. 2020. № 17 (20). URL: <https://apni.ru/article/1157-nalogovie-riski-v-sovremennom-mire>.

7. Тлумачення КТМФЗ 23 «Невизначеність щодо податку на прибуток»: Міжнародний стандарт від 30.06.2017 р. (дата звернення: 08.04.2021). URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU17220.html.

Serhii Rylieiev, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Iryna Drin, Candidate of Physical and Mathematical Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE

MANAGEMENT REPORT AND TAX RISKS OF COMPANIES

Content and causes of tax risks, as well as the possibility of disclosing information about them in a management report are considered. It is emphasized that uncertainties and related tax risks in accordance with the provisions of IAS may be reflected in the financial statements as a part of provisions or contingent liabilities and included in key audit matters. Under the circumstances of recent changes in EU and Ukrainian legislation, it has been determined that information on tax risks, especially for multinational companies, will increasingly be disclosed in financial statements, management reports and, consequently, in audit opinions.

Василь Рудницький, д.е.н., професор,
Тарас Хомуляк, к.е.н., доцент
Університет банківської справи,
м. Львів
Олена Дубіль, к.е.н., доцент
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів

ЕТАПИ І ПРОЦЕДУРИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Одним із найбільш важливих видів діяльності комерційних банків є кредитування юридичних і фізичних осіб. Від обсягів кредитування та їх ставок залежать темпи зростання економіки держави. За своєю сутністю банківське кредитування передбачає тимчасове розміщення банком грошових коштів у безготівковій або готівковій формі, у національній або іноземних валютах на рахунках юридичних або фізичних осіб на умовах повернення, платності, строковості, забезпеченості та цільового використання. До банківських продуктів кредитного характеру відносять також овердрафт, факторинг, фінансовий лізинг, операції РЕПО, врахування векселів, надання гарантії, вексельний аваль [2].

Ефективне управління діяльністю банків у значній мірі залежить від роботи служби внутрішнього аудиту, в тому числі від рівня і якості

перевірки внутрішнім аудитором кредитних операцій банку, що підтверджує важливість і актуальність даної теми дослідження.

Проблемами внутрішнього аудиту в банках займалися такі вчені, як: Євченко Н.Г., Кіреєв О.І., Колесниченко В.Ф., Кравець В.М., Коренева О.Г., Лобозинська С.М., Любунь О.С., Маркевич М.А., Сарахман О.М., Слав'янська Н.Г.

Проте, питання щодо етапів і процедур аудиту кредитної діяльності банку недостатньо висвітлені в працях вищезазначених авторів.

Мета дослідження. Розкриття етапів і послідовності використання внутрішнім аудитором процедур перевірки кредитних операцій банку.

У попередні роки окремі банки збільшуючи обсяги видачі кредитів часто ігнорували засадничі умови кредитування, що призвело до їх банкрутства. У погоні за виконанням планів кредитування значно знівельовалася функція служби ризик-менеджменту, в тому числі служби внутрішнього аудиту банку.

Від налагодженої роботи внутрішніх аудиторів банку залежить ефективність управління банком і сталий його розвиток. Внутрішній аудит є важливою функцією внутрішньогосподарського контролю діяльності банку.

Методика внутрішнього аудиту банківських продуктів кредитного характеру в значній мірі визначається правильністю вибору і використання аудиторських процедур, під якими розуміється "система методичних дій аудитора, спрямованих на отримання достатніх і надійних доказів щодо об'єкту аудиту".

У процесі перевірки кредитних операцій використовуються погоджені і незалежні процедури аудиту [1]. У міжнародних стандартах аудиту розкриті принципи використання погоджених процедур аудиту [3]. До таких процедур належать: опитування і аналіз, перерахунок, спостереження, вивчення, отримання підтверджень.

Незалежні процедури аудитор проводить відповідно до МСА за певною системою способів і прийомів, які не підлягають обов'язковому узгодженню з клієнтом. Незалежні процедури бувають двох видів: тести господарських операцій і аналітичні процедури.

Не менш важливим питанням при перевірці кредитних операцій є визначення переліку аудиторських процедур за окремими етапами аудиторського процесу перевірки кредитних операцій. На наш погляд, на початковому етапі внутрішнього аудиту цих операцій передбачаються такі аудиторські процедури:

- планування перевірки, визначення цілей, об'єктів та обсягу аудиту;
- перевірка вивчення матеріалів попереднього аудиту та перевірка виконання його рекомендацій;
- визначення аудиторської вибірки для внутрішнього аудиту кредитних операцій;
- оцінка фактичного стану та організації кредитної діяльності банку згідно внутрішніх положень та процедур кредитування;

- аналіз кредитного портфелю банку, його філій, що підлягають внутрішньому аудиту;
- аудиторська перевірка кредитного портфелю банку та дотримання встановлених лімітів.

Другим важливим етапом внутрішнього аудиту кредитних операцій є перевірка кредитних справ (договорів). На цьому етапі передбачається використання внутрішнім аудитором таких аудиторських процедур:

- перевірка якості формування кредитних справ;
- повнота прийнятих документів щодо ідентифікації позичальника, оцінки його фінансового стану та документації щодо забезпечення;
- перевірка процедури оцінки ризиків та прийняття рішень за кредитними операціями;
- оцінка внутрішнім аудитором процедури видачі кредитів та порядку оформлення кредитних договорів;
- оцінка процесу адміністрування кредиту та аналіз прийнятого забезпечення;
- оцінка діючої системи внутрішнього контролю за виконанням рішень кредитного комітету (комісії).

На етапі перевірки відображення кредитних операцій у системі бухгалтерського обліку передбачаються такі аудиторські процедури:

- порядок видачі та перенесення кредитів в іншу категорію;
- перевірка процесу оприбуткування / списання застави;
- перевірка оприбуткування системи договорів;
- перевірка нарахування відсотків, штрафів, комісій, пені;
- контроль за правильністю нарахування резервів.

На завершальному етапі внутрішнього аудиту кредитних операцій передбачаються такі аудиторські процедури:

- оцінка ефективності роботи кредитного відділу банку з проблемною заборгованістю;
- перевірка повноти та правильності відображення даних в комп'ютерному - програмному забезпеченні банку;
- аналіз отриманих аудиторських доказів;
- підготовка внутрішнім аудитором звіту щодо перевірки кредитних операцій та ознайомлення і підписання його керівництвом банку.

Таким чином, вищезазначені процедури аудиту та послідовність їх використання на всіх етапах аудиторської перевірки кредитних операцій сприятиме удосконаленню управління кредитною діяльністю банку.

Список використаних джерел:

1. Гончарук Я.А., Рудницький В.С. Аудит: навч. посіб. – 3-тє вид, перероб. і доп. – К.: Знання, 2007. – 443 с.
2. Маркевич М.А. Завдання та роль служб внутрішнього аудиту та ризик-менеджменту в умовах світової фінансової кризи та кризи ліквідності / М.А.Маркевич // Розвиток фінансово-кредитної системи України: здобутки, проблеми, перспективи: Тези доповідей IV Всеукраїнської науково-практичної конференції аспірантів та молодих вчених. – Львів. – 2008. – С. 64 – 67.
3. 3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2016-2017 років. Частина 1. Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-audit>.

Vasyl Rudnytskyy, Doctor of Economic Sciences,
Professor,
Homulyak Taras, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
University of Banking,
Lviv
Olena Dubil, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Ivan Franko National University of Lviv,
Lviv

STAGES AND PROCEDURES OF INTERNAL AUDIT OF THE BANK'S CREDIT ACTIVITY STAGES AND PROCEDURES OF INTERNAL AUDIT OF THE BANK'S CREDIT ACTIVITY

The article reveals the problems of determining the stages and procedures of internal audit of the bank's lending activities. In addition to direct lending to legal entities and individuals, credit products of a credit nature also include: overdraft, factoring, financial leasing, promissory note accounting, guarantee provision, promissory note aval. In the process of internal audit of credit operations at the initial, experimental and final stages, agreed and independent audit procedures are used. This paper specifies the audit procedures at the following stages: initial, credit checks, control of the reflection of credit transactions in the accounting system and the final stage.

Віра Савченко, к.е.н., професор,
Оксана Юрченко,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТОРГІВЕЛЬНО – ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Основними видами економічної діяльності є виробництво та торгівля. В Україні отримало значний розвиток підприємництво у формі створення юридичних осіб. Відповідно до структури суб'єктів господарювання, за видами економічної діяльності, переважають такі, що спеціалізуються на торгівельній, що негативно впливає на стан економіки, зважаючи на те, що основою економічного розвитку національної економіки є виробництво. Спостерігається на тлі загальноекономічної кризи, в нашій країні, суттєве зниження ефективності господарської діяльності та збільшення суб'єктів, що є збитковими. Одним з напрямів подолання кризових явищ, є диверсифікація господарської діяльності, одним з напрямів якої, є поєднання одним суб'єктом господарювання виробничої та комерційної. Відповідно, з цим отримали розвиток такі суб'єкти підприємницької діяльності як торгівельно – виробничі. Успіх бізнесу

залежить значною мірою від якості та своєчасності управлінських рішень. Прийняття ефективних управлінських рішень, та їх реалізація, не можливі без адекватного інформаційного забезпечення, в основі якого є бухгалтерський облік.

На підставі вивчення та узагальнення нормативно – правових документів та фахової літератури з'ясовано, що у державних кодифікаторах відсутня така організаційна форма бізнесу, як торгівельно – виробниче підприємство [2].

Дослідники в сфері оптимізації структури комерційної діяльності зауважують на необхідність створення умов раціоналізації організаційних форм господарювання. За цим напрямом акцентується увага на необхідності трактування організаційних форм як «закріпленої нормами права єдності економічних, організаційних, інституційних умов діяльності суб'єктів господарювання». Відповідно до виокремлення галузево – функціонального виду діяльності відсутня така ознака, як торгівельно – виробнича діяльність. У статистичних довідниках не має місце виокремлення такого виду організації підприємницької діяльності, як торгівельно – виробниче підприємство або торгівельно – виробнича фірма. Так, у «Статистичному класифікатору організаційних форм суб'єктів економіки», Державної служби статистики України, не виокремлено такої форми організації бізнесу як торгівельно – виробниче підприємство. Не зважаючи на те, що таке виокремлення стосується виду економічної діяльності, зокрема поєднання торгівлі та виробництва, на нашу думку, це має пряме відношення до організації бізнесу, та зменшує можливості порівняльного аналізу ефективності діяльності різних форм організації бізнесу. У господарській практиці поширеним є позиціонування достатньо ефективних суб'єктів господарювання як торговельно – виробничих підприємств.

З огляду на необхідність узгодження господарської практики, із діючою класифікацією організаційних форм, вважаємо доцільним, доповнити Статистичний класифікатор організаційних форм суб'єктів економіки з виокремленням такої форми, як торгівельно – виробниче підприємство з уточненням кодів існуючих розділів.

У фаховій літературі, також, відсутнє визначення торгівельно – виробничих підприємств, не зважаючи на наявність досліджень, окремих аспектів управління діяльністю, фінансового менеджменту та інформаційного забезпечення управління торгівельно – виробничих підприємств. Вважаємо доцільним кваліфікувати торгівельно – виробничі підприємства як такі, що здійснюють диверсифіковану підприємницьку діяльність одночасно у сфері виробництва, та діяльність з придбання та продажу товарних запасів.

В сучасних умовах існування підприємницької діяльності, одним з найважливіших факторів ефективного господарювання, є перебудова системи управління. Бухгалтерський облік, є однією з функцій управління. Загальновідомим є безпосередній зв'язок між обліком, як елементом системи інформаційного забезпечення управління та

процесом управління. Управління торгівельно – виробничими підприємствами має суттєву специфіку, що має бути врахована при розробці напрямів розвитку обліку в системі інформаційного забезпечення управління [3].

Оптимізація управління виробничою та фінансовою діяльністю торгівельно – виробничих підприємств, є можливою, за умови врахування організаційних особливостей поєднання виробничої та торгівельної діяльності, та їх видами, що потребує врахування специфіки при прийнятті рішень в частині організації обліку та облікової політики.

При здійсненні аналітичних процедур традиційно порівнюють показники фінансового стану із критеріальними значеннями, відповідно, з видом економічної діяльності. Практично відсутні напрацювання, щодо критеріїв показників для оцінки фінансового стану підприємств, що здійснюють діяльність як у сфері торгівлі, так і у сфері виробництва.

Удосконалення інформаційного забезпечення управління для торгівельно - виробничих підприємств, пов'язується нами з розробкою на нормативно – методичному рівні або за результатами наукових досліджень, оптимізаційних моделей структури фінансів.

Проблемним є інформаційне забезпечення управління та формування фінансової звітності на малих підприємствах, що здійснюють діяльність як в сфері виробництва так і торгівлі, з огляду на відсутність виокремлення структурних підрозділів «виробництво», «торгівля» та ведення обліку силами облікового апарату низької чисельності за спрощеними методичними підходами. Недостатній рівень аналітики негативно впливає на інформаційне забезпечення управління.

Суб'єкт господарювання в межах формування облікової політики самостійно приймає рішення щодо організаційного виокремлення підсистем обліку. Процес розробки облікової політики, суб'єкта господарювання, ми розглядаємо, як організаційну передумову ефективного інформаційного забезпечення управління. При цьому при прийнятті як організаційних так і методичних рішень має бути враховано те, що торгівельно – виробниче підприємство здійснює як торговельну діяльність, так і виробничу.

Список використаних джерел:

1. Пальчук О.В. Розвиток бухгалтерського обліку в умовах глобалізації та інформатизації суспільства: монографія / О.В. Пальчук, В.М. Савченко, І.В. Рузмаїкіна та ін; за ред. Г.М. Давидова. – Кропивницький: ПП «Ексклюзив-Систем», 2017. -248 с.
2. Khaustova Y., Durmanov A. Dubinina M., Yurchenko O., Cherkesova E. (2020). Quality of Strategic Business Management in the Aspect of Growing the Role of Intellectual Capital. Academy of Strategic Management Journal, 19 (5), pp. 1 - 7.
3. В. Савченко, О. Юрченко. Особливості організації управлінського обліку торгових підприємств. *Облік і контроль в управлінні підприємницькою діяльністю*: матер. VI Міжнар. наук.-практ. конф., 19-20 жовтня 2018 р., м. Кропивницький, 2018. 198 с.
URL:<http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/10369/1/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA%2025.11.2020%20.pdf#page=294>

Vira Savchenko, Candidate of Economic Sciences,
Professor,

Oksana Yurchenko,
Central Ukrainian National Technical University,
Kropyvnytskyi

FORMATION OF THE SYSTEM OF INFORMATION SUPPORT OF MANAGEMENT OF TRADE AND PRODUCTION ENTERPRISES

The relevance of the research is to ascertain the specific commercial - industrial enterprises as economic entities, establishment and summarizing features of the trade - industrial enterprises and determine the need for their consideration in the construction of an information security management. Effective management decisions and their implementation is not possible without adequate information provision which is based on accounting.

Nataliia Skrypnyk, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor

Mykola Skrypnyk, Candidate of Economic Sciences,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE,
Chernivtsi

DISTORTIONS AND ERRORS IN THE FINANCIAL STATEMENTS

The necessity to provide reliable financial statements to users is enshrined in the Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine" and NAS 1 "General requirements for financial reporting". Thus, the financial statements should be formed according to the rules that are enshrined in regulations of both domestic and international law. The reporting is considered reliable if the information in such should not contain errors and distortions that could affect the decisions of users of reporting [1].

The quality of the submitted financial statements, its reliability and compliance with all requirements and, accordingly, the effectiveness and appropriateness of management decisions made on its basis are directly affected by the presence or absence of errors in the financial statements, their timely and complete correction. This emphasizes the urgency of improving the characteristics of the classification of errors, which depends on the choice of a particular algorithm for their correction.

The quality of the financial statements depends on the probability of possible accounting and reporting errors, so a comparison of the standards governing misstatements and errors in the financial statements identified in accordance with IAS 8 and NAS 6 is relevant. In this regard, we will turn to foreign sources and conduct a comparative analysis of IAS 8 "Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors" (IAS 8) and NAS 6 "Correction of Errors and Changes in Financial Statements", and see also ISA № 240 "Auditor's Responsibility for Fraud in Auditing Financial

Statements" (ISA 240) [3]. One of the reasons that can lead to an error in reporting is fraud. However, the very definition of "fraud" and "bad faith" doesn't account in IAS 8 and in NAS 6. Note that the source of distortions in financial statements in both standards is only an error. Also, if inaccuracies or omissions in the reflection of the facts of economic activity in the accounting and (or) in the financial statements of the enterprise, revealed as a result of obtaining new information that was not available at the time of reflection (non-reflection) of such facts, then those are not classified as errors [1-3].

When analyzing financial statements prepared with errors, the signs of distortions and errors should be qualified. A revise of the economic literature, the works of famous scientists, as well as author's research provide an opportunity to identify the following groups for which the classification of types of errors and distortions of financial statements is possible.

International Accounting Standard 8 "Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors" § 41 presents the concepts of material and non-material errors that lead to incorrect calculation of financial results [3]. The omission or distortion of articles is considered significant if they can, individually or in combination, affect the economic decisions of users made on the basis of financial statements. Significance depends on the size and nature of the omission or distortion which are assessed in the particular circumstances. The size or nature of the article, or a combination of both, can be a determining factor.

Thus, minor distortions are those whose omission does not affect the financial statements in a way that could mislead users and lead to incorrect decisions based on the data of these statements.

Classification feature based on nature of the distortions distinguishes unintentional and intentional distortions. Errors that occur due to inattention, incompetence and negligence of performers or caused by imperfections of current legislation in the field of accounting, are unintentional distortions. With the constant improvement of the legislative and regulatory framework and the constant obsolescence of methodological materials that describe the procedure for accounting, the probability of errors increases significantly.

In our opinion, it is necessary to supplement this list of types of distortions with incorrect classification, for example, when compiling financial statements, temporary and permanent differences are incorrectly classified.

In order to reduce the number of errors in the transformation, it is necessary to minimize the impact of the human factor. To do this, IAS specialists develop tables with control checks of information and clearly prescribe the method of the transformation for each area of work. In our opinion, the best way to minimize the risk of errors in the transformation of reporting is to use special computer programs.

We came to the conclusion that technical errors affect only the design of business transactions, and accounting errors (content errors and

procedural errors) mostly consist of incorrect descriptions of economic information in accounting and reporting.

Intentional errors may be the result of the enterprise's statutory activities, part of which are accounting, tax policies and others that affect the content and form of financial statements. At the moment, there are motives that encourage the conduct of accounting policies that distort the state and position of the property of the enterprise and the results of its activities.

As a result of the study, all intentional errors are divided into two categories: those that do not contradict the law and those that contradict the law. Tax evasion is the central point around which legal and illegal business activities are concentrated. There are many ways not to pay taxes, they are both illegal and semi-legal – and they use the shortcomings of the law. Nonpayment of taxes is a mass phenomenon today, the public is quite loyal to it, despite the obvious damage to the country's economy.

However, misstatements in the financial statements may be the result of both errors and bad faith, as the error differs from the latter by the lack of intent underlying the action that led to the misstatement of the financial statements. Error – is an unintentional misrepresentation in the financial statements, including non-disclosure of any numerical indicator or non-disclosure of any information. The key word in the definition of "error" is "unintentional". Therefore, in the author's opinion, the two concepts should not be combined as the main source of distortion of financial statements.

The main factor that determines the difference between "error" and "violation" is what underlies the discrepancy - unintentional or intentional cause. However, intent is often difficult to determine, especially when it comes to the application of accounting indicators or accounting principles. For example, an unreasonable accounting measure may be the result of an unintentional error, or it may be an intentional attempt to enter erroneous information in the financial statements. Since the error differs from the bad faith by the lack of intent that led to the distortion of the financial statements, we will distinguish between unintentional misrepresentation as a result of an error and intentional misrepresentation as a result of bad faith.

In addition to the concept of "error", IAS 8 defines "accounting". The assessment involves a professional judgment based on the latest information available. It is possible that in connection with the receipt of new information or experience, the assessment will have to be revised, which will not be related to previous periods and is not a correction of the error [3].

In our opinion, the incomplete accounting of the facts of economic activity of the enterprise often occurs due to poor knowledge of accounting rules, which in turn leads to data distortion. A typical error of this type is to not reflect the accounting of fines received from the debtor; to not display the received promissory notes issued in the name of the enterprise.

This type of distortion is associated with errors in documenting the facts of economic activity. For example, complete or partial lack of accounting

for certain financial and economic transactions of the enterprise, due to lack of information about these transactions or negligence of employees of the accounting department.

Errors in periodization occur due to incorrect recognition of the facts of economic activity in the reporting periods due to late receipt of documents from contractors, violation of the schedule of documents within the enterprise, which leads to distortion of the financial results of the enterprise and changes in tax base.

We have identified two types of distortions in the detection of errors in periodization - late or early closing of accounts (before the reporting date), resulting in the facts of economic activity, which should be reflected in the next period, included in the accounts of the reporting period.

Financial statements may be distorted due to incorrect or inaccurate presentation of data in the reporting forms, as well as in the notes due to manipulation of account balances. Distortion of reporting can also occur through an incorrect relationship between the accounts, which reflects the information about the accounts, not designated for this purpose by the Chart of Accounts of the enterprise. This is possible in case of non-compliance with the requirements, accounting rules and other regulations. In this case, errors may be methodological in nature, the cause of which is a change in regulations.

The classification of distortions in the financial statements, knowingly or unknowingly, obscuring the true and fair view of the entity's financial and property condition can be continued. The reasons that led to the distortion of financial statements can be very different, which are difficult to assess.

In this regard, it should be noted that our selected classification features contribute to the disclosure of the order of preparation of distorted financial statements. In addition, the classification of types of distortions and errors can be used to determine the amount of material damage and the place of its occurrence.

Analysis of the opinions of scientists on the motives of distortions and errors in accounting and reporting has clarified that the latter can be very diverse, which is quite difficult to assess. We have expanded and supplemented the classification features of distortions in financial statements. The proposed classification will determine the place and period of occurrence of the destructive factor in the documentation, accounting records and identify those responsible for carrying out specific facts of economic activity, reflected in the financial statements.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства України від 07.02.2013р. № 73.
URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»: Наказ Міністерства України від 28.05.1999р. № 73.
URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99#Text>
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_020#Text

Nataliia Skrypnyk, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Mykola Skrypnyk, Candidate of Economic Sciences,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE,
Chernivtsi

DISTORTIONS AND ERRORS IN THE FINANCIAL STATEMENTS

The need to provide reliable financial statements to users is enshrined in the legislation of Ukraine. The analysis of scientists' opinions on the motives of distortions and errors in accounting and reporting allowed us to clarify that the latter can be very diverse, which is quite difficult to assess. The classification features of distortions of the financial statements are supplemented, which will allow to determine the place and period of occurrence of the destructive factor in the documentation and accounting registers and to identify those responsible for carrying out specific facts of economic activity reflected in the financial statements.

Анна Стовова,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана",
м. Київ

КАРТКА РИЗИКІВ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ ПРИМІТОК ДО ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЩОДО КРИПТОВАЛЮТ

Фінансова звітність є втіленням вартості бізнесу. Вартість бізнесу протилежна за напрямом до міри ризику, тобто чим більший ризик, тим менша вартість бізнесу. Вплив фактору ризику можна прослідкувати принаймні одразу у трьох популярних моделях оцінки бізнесу: дисконтуванні (капіталізації), моделі ціноутворення капіталу (CAPM) та методі нарощування (Build-UpMethod). Виходить, що чим більше ризикових господарських операцій та ризикових активів має бізнес, тим меншою є його вартість, що підкреслює важливість оцінки ризику в управлінні бізнесом. Не виключенням є і володіння та використання нематеріальних активів, електронних грошей, криптоактивів та інших активів, які є втіленням сучасних цифрових технологій.

Аналіз ступеня вивченості проблеми ризиків користування криптовалютами у господарській діяльності суб'єктів господарювання та пов'язаного з цим удосконалення бухгалтерського обліку вказує на те, що тема є малорозробленою. Зокрема такі дослідження здійснювали Л.В. Гнилицька [1], Б.В. Дерев'яно [3]. Однак більш популярним дана тема досліджень є у західних вчених, наприклад це Е. Сандквіст [2], М. Лукасік [4], Дж. Такерей [5], М. Дабровський [6], Д. Вріез [7], Х. Вентер [8]. Якщо питання ідентифікації ризиків криптовалют є досить розробленим, то проблема врахування ризиків при розкритті інформації щодо криптовалют у фінансовій та іншій звітності, аудиту такої звітності потребує подальшої розробки.

Метою дослідження є розробити можливий захід щодо удосконалення приміток до фінансової звітності підприємств, які мають цифрові активи у вигляді криптовалют та забезпечити його бухгалтерським реєстром накопичення інформації.

Основою інформаційного забезпечення власника та потенційного інвестора про такі операції та активи є саме система бухгалтерського обліку. Більше того, система бухгалтерського обліку у сучасних концепціях розглядається як інструмент управління ризиками бізнесу, а сам ризик – як специфічний об'єкт бухгалтерського обліку [1, с. 116].

Виділимо ті ризики криптовалют, які є глобальними та властиві криптовалютам як таким незалежно від країни, в якій проживають їх користувачі. Це технологічні, економічні та правові ризики криптовалют (таблиця 1).

Технологічні ризики використання криптовалют проявляються наступним чином. По-перше, залежність криптовалют від комп'ютерів та/або технології Інтернет. Прикладом може бути блокування доступу певної країни до мережі Інтернет, що може створити проблеми власнику криптовалюти у доступі до криптобіржі чи електронного гаманця, ускладнити проведення транзакції чи зробити її взагалі неможливою [3, с. 37].

Другим ризиком є втрата доступу до електронного гаманця чи іншого сховища. Криптовалюти можуть зберігатися на певному фізичному носії – флешці, жорсткому диску (так зване "холодне", офлайн-зберігання), але частіше вони зберігаються на криптобіржі, електронному гаманці. При цьому не існує абсолютно безпечних електронних гаманців [2, с.64].

Третім вагомим ризиком є ризик криптовалют бути об'єктом кіберзлочинів. Шляхом хакерських атак, зламу електронних гаманців, інфікування індивідуальних комп'ютерів, зламу пошти, спуфінгу (маскування під іншу особу, наприклад джерело поштової розсилки), фішінгу (підміна веб-сторінки, маскування фейкового веб-сайту під оригінальний з метою отримання паролю), використання шкідливих програм (вірусів) можлива крадіжка самої криптовалюти з електронного гаманця чи біржі або викрадення закритих ключів доступу до електронних гаманців [5].

Таблиця 1

Запропонований реєстр (картка) ризиків криптовалют, якими володіє підприємство

Опис ризику	Оцінка ризику			Обробка ризику (дії власника)	Моніторинг та перегляд (досягнуті результати по зниженню ризику)
	Оцінка вірогідності (від 1 до 3)	бал впливу (від 1 до 5)	бал ризику (вірогідність × бал впливу)		
Технологічні:					
1. Втрата доступу до електронного чи фізичного носія-сховища					
2. Залежність від Інтернет-технологій					
3. Ризик кібер-злочинів					
4. Операційний ризик					
Економічні:					
1. Волатильність вартості					
2. Відсутність будь-якого забезпечення і гарантій					
Падіння попиту на криптовалюту у майбутньому					

Четвертим технологічним ризиком виділений операційний ризик – незворотність транзакцій. Транзакції криптовалют остаточно й не можуть бути відмінені навіть якщо вони сталися внаслідок помилки.

Серед основних економічних ризиків відділена нестабільна вартість (так звана висока волатильність) криптовалют. Наприклад, криптовалюти можуть бути об'єктом спекулятивного попиту з метою розігріву ринку [8], включеними до схеми фінансової піраміди або так званого "роздування мильної бульки" [6, с. 15]. Коливання курсу неочікувані та слабо прогножуються. Це зокрема обумовлено тим, що навіть валюта з найбільшою капіталізацією – біткоїн – має досить малий ринок у порівнянні зі звичайними валютами [7, с. 4]. Це збільшує волатильність та вразливість до спекулятивних технологій. На думку експертів, цей ризик одночасно є причиною невідповідності криптовалют поняттю грошей та їх еквівалентів у бухгалтерському обліку і створює необхідність використання для оцінки криптовалют справедливої вартості, а не вартості придбання [8, с. 17].

Висновки та пропозиції. На основі дослідження ризиків криптовалют в цілому можна дійти висновку, що криптовалюти є досить

високоризиковими активами і ризик втрати коштів при здійсненні операції з ними є надзвичайно високим. Вони мають комплексний технологічний, економічний, правовий і організаційний ризик, який має як глобальні, так і національні аспекти. Врахування факторів ризику є центральним при розробці моделі бухгалтерського обліку криптовалют та створенні на її основі комплексної методики. Необхідне офіційне керівництво щодо визнання, класифікації, початкової оцінки, подальшої переоцінки, визнання пов'язаних доходів і витрат та розкриття інформації про криптовалюту у фінзвітності. Це зменшить регуляторний ризик та можливості щодо облікового маніпулювання доходами, збільшить достовірність інформації фінансових звітів у контексті криптовалют і, як результат, зменшить інформаційну асиметрію між керівництвом бізнесу та його стейкхолдерами, сприятиме зростанню вартості бізнесу. Таким інформативним інструментом можуть стати примітки до фінансової звітності на основі яких стейкхолдери приймають економічні рішення. Як джерело наповнення таких приміток і пропонується розроблена картка (реєстр) ризиків криптовалют якими володіє підприємство.

Список використаних джерел:

1. Гнилицька Л.В. Бухгалтерський облік як інструмент управління ризиками підприємницької діяльності / Л.В. Гнилицька // Фінанси України, № 3, 2014. – С. 114-125. – Доступно з: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_3_11.
2. Sundqvist, E., & Hyytiä, P. (2019). Accounting for Cryptocurrencies – A Nightmare for Accountants (Dissertation). – Available at: <http://urn.kb.se/resolve?urn=urn:nbn:se:umu:diva-161099>.
3. Дерев'яно Б.В. Ризики здійснення операцій з криптовалютою (біткоїнами) громадян і суб'єктів господарювання України / Б.В. Дерев'яно // Форум права: електронне наукове фахове видання. – 2017. – №3. – С. 33-39.
4. Łukasik, M. (2019). Tylko w money.pl: Wspólnik giełdy Bitmarket komentuje. "Sam jestem poszkodowany". – Available at: <https://www.money.pl/gospodarka/tylko-w-moneypl-wspolnik-gieldy-bitmarket-komentuje-sam-jestem-poszkodowany-6401415940614273a.html>.
5. Thackeray, J. (2018). 5 Inherent Risks of Cryptocurrency. Financial Executives International. – Available at: <https://daily.financialexecutives.org/FEI-Daily/July-2018/5-Inherent-Risks-of-Cryptocurrency.aspx>.
6. Dabrowski, Marek & Janikowski, Lukasz. (2018). Virtual currencies and central banks monetary policy: challenges ahead. In-depth analysis. Monetary Dialogue July 2018. European Parliament's Committee on Economic and Monetary Affairs. – Available at: http://www.europarl.europa.eu/cmsdata/149900/CASE_FINAL%20publication.pdf.
7. DeVries, P. (2016). An Analysis of Cryptocurrency, Bitcoin, and the Future. International Journal of Business Management and Commerce. Vol. 1. Pages 1-9. – Available at: https://www.researchgate.net/publication/316656878_An_Analysis_of_Cryptocurrency_Bitcoin_and_the_Future.
8. Venter, H. (2018). Digital currency – A case for standard setting activity. A perspective by the Australian Accounting Standards Board (AASB). – Available at: https://www.aasb.gov.au/admin/file/content102/c3/AASB_ASAF_Digital-Currency.pdf.

Stovpova Anna

Vadym Hetman Kyiv National University of Economics,
Kyiv

RISK CARD AS A BASIS FOR FORMATION OF NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS REGARDING CRYPTOCURRENCY

Cryptocurrencies are quite high-risk assets and the risk of losing money when dealing with them is extremely high. They have a complex

technological, economic, legal and organizational risk, which has both global and national aspects. Consideration of risk factors is central in the development of a cryptocurrency accounting model and the creation of a comprehensive methodology based on it. An informative tool can be notes to the financial statements on the basis of which stakeholders make economic decisions. The developed card (register) of cryptocurrency risks owned by the enterprise is offered as a source of filling of such notes.

Людмила Столяр, к.е.н.,
Товариство з додатковою відповідальністю
«Чернівецький хімічний завод»,
м. Чернівці

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК: ПОГЛЯД ПО НОВОМУ НА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В реаліях сьогодення власники та інвестори підприємства, а також держава – це дві взаємопов'язані сторони процесу оподаткування діяльності суб'єкта господарювання. Проте ці сторони розташовані на різних сторонах економічних терез. Власника та інвестора в першу чергу цікавить питання максимізації прибутку, зменшення податкового навантаження на підприємство, отримання податкових пільг при розвитку нових видів бізнес-процесів, просування українських товарів на міжнародні ринки. Для держави в свою чергу головним питанням є максимальне отримання податкових надходжень з метою наповнення бюджету України. Надання податкових пільг та преференції є прямими втратами для держави.

Суб'єкти господарювання в залежності від типу підприємства, видів діяльності мають право обирати одну з двох систем оподаткування: загальну або спрощену. В декількох словах про спрощену систему – це спеціальний податковий режим, запроваджений для зниження податкового навантаження та стимулювання малого підприємництва в Україні. Була запроваджена Указом Президента №727/98 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва». Спрощена система оподаткування значно легша з точки зору ведення бухгалтерського обліку, хоча має низку обмежень. Також існує список дозволених для цієї системи оподаткування видів діяльності. Окрім цього існують обмеження припустимого об'єму доходу та кількості найманих робітників. Спрощеність цієї системи полягає в тому, що суб'єкт господарювання сплачує єдиний податок, який розраховується від суми отриманих грошових коштів від продажу. Методи розрахунку легка, не потребує значних зусиль при декларуванні доходів суб'єкта господарювання. Дану систему застосовують в першу чергу фізичні особи підприємці та підприємства мікро та малого бізнесу. Як ми вже зазначили, ця система має обмеження і, якщо говорити про великі та середні підприємства, які працюють на міжнародному ринку, є емітентами цінних паперів вони зобов'язані обирати загальну систему оподаткування. Загальна система

передбачає, що підприємство є платником: податку на прибуток, ПДВ, інших податків, установлених Податковим кодексом України, зокрема земельного податку, податку на нерухоме майно, рентної плати, екологічного податку за умови, що воно має об'єкти обкладення такими податками. Але, в когорті цих податків перше місце посідає податок на прибуток підприємства.

Податок на прибуток підприємств (загальнодержавний податок) - прямий податок, що стягується з прибутку організації (підприємства, банку, страхової компанії). Згідно ст. 134 Податкового кодексу України об'єктом оподаткування податком на прибуток є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень Податкового кодексу України. Механізм розрахунку податку на прибуток, можна окреслити таким чином:

1. Визначення прибутку до оподаткування за звітний період (квартал, рік) в бухгалтерському обліку, згідно національних положень (стандартів) та міжнародних;
2. Формування показників фінансової звітності, зокрема Звіту про фінансові результати (сукупний дохід);
3. Розрахунок різниць згідно норм Податкового кодексу України;
4. Визначення податку на прибуток за нормами ПКУ.
5. Формування Податкової декларації з податку на прибуток.

Різниці, які розраховуються при визначенні об'єкта оподаткування поділяються на три типи: - різниці, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів; різниці, що виникають при формуванні резервів (забезпечень); різниці, які виникають при здійсненні фінансових операцій. Отже, ознайомившись з видами різниць, бухгалтер підприємства розраховує тільки ті що є в діяльності підприємства. Особливої уваги вимагають і різниці, які викають при здійсненні фінансових операцій. В цю категорію, якимось чином, законотворці вклали різниці, які виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Досить часто суб'єкти господарювання здійснюючі експортно-імпорتنі операції навіть не знає, що у нього виникають різниці, які впливають на збільшення об'єкта оподаткування податком на прибуток. Ці різниці завуальовані під терміном контрольовані операції. Так до контрольованих операції, згідно ПКУ відносяться господарські операції, що можуть впливати на об'єкт оподаткування податком на прибуток, а саме:

- а) господарські операції, що здійснюються з пов'язаними особами - нерезидентами;
- б) зовнішньоекономічні господарські операції з продажу та/або придбання товарів та/або послуг через комісіонерів-нерезидентів;
- в) господарські операції, що здійснюються з нерезидентами,

зареєстрованими у державах (на територіях), включених до переліку держав (територій), затвердженого Кабінетом Міністрів України, або які є резидентами цих держав;

г) господарські операції, що здійснюються з нерезидентами, які не сплачують податок на прибуток (корпоративний податок), у тому числі з доходів, отриманих за межами держави реєстрації таких нерезидентів, та/або не є податковими резидентами держави, в якій вони зареєстровані як юридичні особи. Перелік організаційно-правових форм таких нерезидентів в розрізі держав (територій) затверджується Кабінетом Міністрів України;

г) господарські операції (у тому числі внутрішньогосподарські розрахунки), що здійснюються між нерезидентом та його постійним представництвом в Україні.

Отже, «підводне каміння» здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства закладене в пунктах в, г статті 39 Податкового кодексу. Що, це означає, якщо суб'єкт господарювання здійснює експортно-імпорتنі операції з нерезидентами визначеними в переліках Кабінету Міністрів України у нього автоматично збільшується об'єкт оподаткування податком на прибуток на суму придбаних/реалізованих товарів, робіт, послуг, та відповідно потрібно нарахувати податок на прибуток. Таким прикладом, може бути придбання товарів по імпорту у нерезидента зареєстрованого в Гонконгу. Також придбання товарів у нерезидента Німеччини, який має організаційно правову форму командитне партнерство (GmbH & Co.KG) призведе до виникнення контрольованої операції. Як ж цього уникнути, по-перше при підписанні контракту необхідно перевірити нерезидента, отримати від нього довідку про реєстрації, довідку про кінцевого бенефіціарного власника. По-друге перевірити наявність країни нерезидента та його організаційну форму у Переліку Кабінету Міністрів України. Якщо ж ви все ж таки підтверджується контрольованість операції, будьте готові сплачувати податок на прибуток з цієї операції, або доведіть не контрольованість операції. На сьогоднішній день є можливості довести, що операції неконтрольовані, та при податковій перевірці не доплачувати податок та штрафи. Потрібно провести аналіз ринку товарів, що такий товар, який ви придбали, виготовлюється тільки на цій фірмі, або в даній країні. Також провести моніторинг цін для визначення її такої що є звичайною і не завищеною. Самостійно це можливо зробити, але це великий обсяг часу, який втрачається. Тому на сьогоднішній день на ринку інформаційних послуг виникли компанії, які допомагають суб'єктам господарювання в питаннях контрольованих операції, проте вартість їхніх послуг значна. Якщо обсяг ваших контрольованих операції в межах 100 тис. грн., то вартість їх послуг може бути в 2-3 рази більшою. Відповідно чим більший обсяг контрольованих операцій тим доцільніше доводити їх сутність. При невеликих обсягах імпортних операцій, які підпадають під контрольовані будьте готові до визначення різниць, які збільшують податок на прибуток та формуванню податку на прибуток.

Ludmila Stolyar, Candidate of Economic Sciences,
ALC "Chernivtsi khimzavod",
Chernivtsi

PROFIT TAX: A NEW LOOK AT THE EXPORT AND IMPORT OPERATIONS OF THE ENTERPRISE

The peculiarities of the taxation of the profit of the enterprises which are on the general system of the taxation are investigated. The list of tax differences that affect taxable income is determined. The list of operations that have the status of controlled is outlined. Examples of import operations defined as controlled are given

Валентина Ходзицька к.е.н., доцент,
КНЕУ імені Вадима Гетьмана
м. Київ

НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Україна протягом довгого періоду часу перебуває на етапі економічного становлення й важливим для цього етапу є здійснення ґрунтовних та необхідних реформ. В останні роки ця тенденція зростає, в першу чергу, внаслідок інтернаціоналізації зв'язків, яка полягає в трансформації бухгалтерського обліку до МСФЗ . Перш за все це необхідно для виходу вітчизняних підприємств на міжнародний ринок. Це сприяє розвитку держави та підприємств вцілому. Проте середовище на зовнішніх ринках відрізняється від нашого, а тому слід відповідати певним критеріям.. Практика складання нефінансового звіту за межами нашої країни є великою і має свої плюси та мінуси, проте для наших підприємств це є дещо нове й варто розібратись в усіх перевагах та недоліках даного звіту.

Згідно статті 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» звіт про управління – документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності [1]. Якщо звернемось до цього ж закону, то стаття 11 стверджує, що подавати цей звіт повинні середні та великі підприємства, водночас середні підприємства мають можливість не розкривати у звіті про управління нефінансову інформацію.

Таким чином можна стверджувати, що складання звіту про управління охоплює лише невелику частку суб'єктів господарювання в Україні, адже за результатами попередніх оцінок Державної служби статистики України, частка середніх та великих підприємств в сумі не перевищує 5%, проте саме ці підприємства є значущими для економіки України вцілому. Для прикладу, у 2020 році загальна кількість великих підприємств становила 446 одиниць, й серед них половина, а саме 239 одиниць, припадала саме на промисловість. Для середніх підприємств,

кількість яких становить 16124 одиниці, промисловість становить 30 % від загальної кількості, а саме 4854 одиниці. Проте інші галузі, в більшості випадків, не відповідають критеріям середніх та великих підприємств, а тому й не складають Звіт. Тому важливо детально досліджувати такий нерівномірний розподіл й вносити поправки до законодавства, щоб вирівняти цей розподіл.

Наступним важливим моментом є те, що хоч звіт про управління й не входить до пакету фінансової звітності, проте обов'язковою є умова щодо подання цього звіту разом з фінансовою звітністю у строки відповідні до чинного законодавства. Звітним періодом для звіту про управління є календарний рік, починаючи від 1 січня і закінчуючи 31 груднем того самого року. Тобто все це відповідає умовам складання стандартної фінансової звітності. Також, за умови, що компанія складає консолідовану звітність, необхідно складати консолідований звіт про управління, який повинен бути поданим також у встановленні терміни. Таким чином, затвердження цього звіту збільшило навантаження для підприємств щодо його підготовки, проте термін подання залишився незмінним.

Процес складання Звіту про управління є тривалим, тому важливо дотримуватись певної систематики. Так виділяють такі етапи щодо його підготовки:

Підготовчий етап – визначення мови Звіту, обсягу даних, зацікавлених користувачів, актуальної інформації, часового періоду. На цьому етапі ведуться дискусії, щоб визначити найоптимальнішу структуру та зміст Звіту;

Етап збору інформації – це продовження першого етапу, адже саме після обговорення процедур та джерел проводиться збір даних, їх систематизація, аналіз та перевірка;

Підготовка Звіту – на цьому етапі проводиться складання Звіту, відповідальним за яким може бути працівник підприємства або зовнішній експерт. Сама підготовка включає в себе формування текстової (інформативної) частини, графіків, таблиць, тощо;

Перевірка Звіту та його верифікація – цей процес включає проведення внутрішнього або зовнішнього аудиту інформації, наведеної в даному Звіті, для перевірки даних, з метою отримання достовірної інформації для зацікавлених користувачів;

Публікація Звіту – процес оприлюднення Звіту на веб-сторінці сайту компанії, для доступності інформації зацікавленим сторонам та його розповсюдження.

Директиви ЄС пропагують відкриту інформацію щодо стану підприємства, адже не завжди стандартний пакет фінансової звітності може розкрити проблеми компанії, а отже їх інвестори та партнери не будуть максимально захищеними. Отже, основною метою цього звіту є демонстрація інформації, що не розкрита або не повністю розкрита в фінансових звітах та їх примітках.

Вся інформація, що розкривається в звіті про управління може бути поділена на фінансову (різні фінансові показники, стан окремих сегментів, прогнозування діяльності та розвитку, існування певних

ризиків та інше) та нефінансову (зорієнтована на більш глобальні речі, такі як пошук нових ринків збуту, постачальників, розробки нових продуктів, соціальна та екологічна діяльність, нефінансові показники діяльності). Як вже було вище зазначено, середні підприємства не зобов'язанні подавати нефінансову інформацію, проте це не забороняється. Вцілому розкриття фінансової та нефінансової інформації може залучати до підприємства все нових інвесторів та кредиторів, адже якщо вони бачитимуть прозорість та стабільність суб'єктів господарювання, вони можуть збільшити розмір вкладень та зменшити ставки, адже ризик буде меншим.

Якщо говорити детально про те, які елементи Міністерство фінанси рекомендує до висвітлення, тоді необхідно проаналізувати Методичні рекомендації № 982 щодо складання звіту про управління. В 2 розділі зазначені наступні напрями, котрі рекомендуються для даного звіту:

Організаційна структура та опис діяльності підприємства (стратегії та цілі, сфера діяльності, ринкова частка в сегментах, види виготовленої продукції та інше);

Результати діяльності (відображення аналізу результатів діяльності, а саме детальне пояснення тих чи інших показників та розрахунок впливу на загальний результат);

Ліквідність та зобов'язання (основні джерела забезпечення ліквідності, розмір зобов'язань, строк їх погашень, майбутні зміни в структурі, які вплинуть на ліквідність чи кількість зобов'язань);

Екологічні аспекти (детальний аналіз впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище, шляхи зменшення цього впливу, перспективи діяльності для екології);

Соціальні аспекти та кадрова політика (аналіз загального штату підприємства, кількості кваліфікованих кадрів та тих хто мають певні міжнародні сертифікації, гендерна відповідність людей на підприємстві, кількість інвалідів за штатним розписом, навчання персоналу та інше);

Ризики (ведення політики підприємства щодо управління операційними та фінансовими ризиками – ринковий, кредитний ризики та ризик ліквідності);

Дослідження та інновації (ведення діяльності підприємства щодо поточних та майбутніх розробок підприємством, а також їх вплив на підприємство та людство вцілому);

Фінансові інвестиції (детальна інформація щодо видів фінансових інвестицій підприємства);

Перспективи розвитку (загальний аналіз перспективи на основі вище зазначених елементів)

Корпоративне управління (інформація про склад та структуру акціонерів, діяльність щодо емісії акцій, дивідендна політика, перспективи розвитку корпоративного управління) [2].

Таким чином, розкриваючи ці напрями, підприємство може вичерпано охарактеризувати власну діяльність у звіті про управління. Проте цей список може охопити ще більше напрямів, адже їх перелік є значним й все залежить переважно від розмірів підприємства та його структури, адже якщо підприємство є великим, проте його структура є

не сильно розгалуженою, то показники, які будуть відображенні в звіті будуть значними, проте сам звіт буде досить стислим.

Сьогодні звіт про управління є дещо новим для вітчизняної практики. Він є візитівкою та обличчям підприємства перед зовнішніми суб'єктами, а отже має бути максимально прозорим та достовірним. За сучасних реалій це є досить вагомим фактором, адже суспільство починає більш свідомо ставитись до інформації щодо тих підприємств, які є для них вагомими. Дані, які містить цей звіт дозволяють отримати якомога ширші знання, а на основі цього робити певні висновки.

Проте важливим є те, що достовірність інформації, яку містить звіт про управління, може бути неточною. Ось чому важливим є питання перевірки даних аудиторськими компаніями, які є незалежними сторонами й можуть дати об'єктивну оцінку. Проте необхідно доповнити чинне законодавство, адже досить невизначеним залишається питання аудювання звіту про управління.

Відображення нефінансової інформації позитивно впливає не лише на зацікавлених осіб, але й на підприємство в цілому. Перш за все це викликано зацікавленістю нових інвесторів, які є більш лояльними. Також підприємство шляхом підготовки звіту може знайти шляхи оптимізації певних структурних елементів, адже якщо раніше підприємство формували цю інформацію виключно для внутрішніх потреб і могли не звернути уваги на певні проблеми, то тепер підприємство має детально розглянути все внутрішнє середовище компанії, щоб структуровано донести це зацікавленим особам. Не варто забувати й про внутрішні стимули, адже бажання зробити все більше досконалішим, стимулює до ідеалізації звітування, а також покращення фінансових показників компанії.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-14 (із змінами). URL: <https://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18>.
3. Про затвердження змін до Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0034500-18#n30>.
4. Безверхий К.В., Пантелеев В.П. Консолідований звіт про управління. Новації управлінської практики звітування // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту: зб.наук.пр. - 2018. - №1-2. - с.37-46.
5. Жиглей І.В., Захаров Д.М. Звіт з управління – складова фінансової, нефінансової чи інтегрованої звітності? // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. - 2019. - Вип. 1(42). - с.18-24.
6. Озеран А.В. Звіт керівництва vs звіт про управління: проблеми відповідності закону про бухгалтерський облік та світової практики // Науково-практичний журнал «Бухгалтерський облік і аудит». - 2017. - №10-11. - с.2-12.
7. Ловінська Л. Г. Вплив євроінтеграційних процесів на розвиток бухгалтерського обліку та звітності в Україні // Фінанси України. - 2014. - № 9. - с. 21 –30.
8. Directive2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. URL:<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0095>.

Valentyna Khodzitskaya Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Kyiv

FEATURES OF PREPARING THE MANAGEMENT REPORT IN UKRAINE: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

The article discusses the main features of preparing the management report in Ukraine. Special attention is paid to the main advantages and disadvantages. Were presented the main components of the management report should hold. The legislative aspect of this issue is analysed, namely how it is treated, how it is regulated, which are the main features, etc. The conclusion is made about irregularity of preparation the management report by the different industries. The main five steps in preparing of the management report are outlined.

Володимир Шалімов, к. е. н., доцент,
Валерій Решетов, к. е. н., доцент,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький

ВРАХУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В ПРИНЦИПАХ ПОБУДОВИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

Стимулювання економічного розвитку в цілому та інноваційного зокрема має відбуватися на основі належним чином побудованої інституціональної системи, яка має функціонувати на основі певних принципів. Але врахування цілей соціально-економічного та інноваційного розвитку не простежується в принципах податкової системи (основних засадах податкового законодавства), хоча беззаперечним є факт того, що податки як фіскальні інструменти мають сприяти стимулюванню економічного розвитку, стимулювання та активізації інноваційної діяльності.

В Податковому кодексі України інноваційний розвиток, інновації, інноваційна діяльність, навіть як терміни, не згадуються взагалі. Так, Податковим кодексом визначено такі засади оподаткування: загальність оподаткування; рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації; невідворотність настання визначеної законом відповідальності у разі порушення податкового законодавства; презумпція правомірності рішень платника податку; фіскальна достатність; соціальна справедливість; економічність оподаткування; нейтральність оподаткування; стабільність; рівномірність та зручність сплати; єдиний підхід до встановлення податків та зборів [3]. Серед них відсутня як згадка про необхідність забезпечення соціально-економічного та інноваційного розвитку, так і принцип стимулювання.

Змістовий аналіз принципів показує, що вони зорієнтовані, по-перше, на захист платників податків: відсутність можливості впливу на збільшення або зменшення конкурентоздатності платника податків (принцип нейтральності оподаткування), устанавлення податків відповідно до платоспроможності платника податків (соціальна справедливість), забезпечення однакового підходу (рівність усіх платників), презумпція правомірності рішень платника податку, якщо норми припускають неоднозначне трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів), недопущення змін правил та ставок протягом бюджетного року (стабільність), зручність сплати. По-друге, основні засади податкового законодавства враховують інтереси бюджетної системи в цілому, а саме: обов'язковість сплати (невідворотність настання відповідальності), збалансованість бюджету (фіскальна достатність), співставність обсягів надходжень податків з витратами на їх адміністрування (економічність оподаткування), забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджету для здійснення витрат бюджет (рівномірність та зручність сплати).

Податковим кодексом пропонуються наступні підстави для надання податкових пільг - особливості, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат. Разом з тим, відсутні критерії визначення таких особливостей, хоча й передбачено широкий перелік способів надання податкових пільг: податкове вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору; зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору; встановлення зниженої ставки податку та збору; звільнення від сплати податку та збору.

В контексті розгляду проблеми оцінки ролі системи оподаткування для забезпечення соціально-економічного та інноваційного розвитку варто звернути увагу на такий цікавий етап розвитку світових систем та світової економіки, як: розробка Світового Податкового Кодексу - Basic World Tax Code (BWTC) [2]. Метою було створення прикладу системи законів, необхідних для формування дієвої та ефективної податкової системи, забезпечення спеціалістів в країнах, які здійснюють реформи, певною структурною схемою та переліком того, що потрібно (або не потрібно) для створення основ податкової системи. Перше, так зване «Попереднє видання» Світового Податкового Кодексу, було опубліковано в 1992 році, а в 1996 році було опубліковано Видання 1996 року.

У BWTC міститься кілька загальних принципів або припущень (assumptions or principles) побудови податкових систем. Перший принцип передбачає необхідність узагальнення всіх законів, що відносяться до оподаткування, в єдиному документі, з тим, щоб потреби в податкових надходженнях могли бути оцінені з однієї загальної точки зору, враховуючи, що простота, ясність і зрозумілість є бажаними цілями законодавства. Четвертий принцип полягає в тому, що, з огляду на специфіку економіки країн, що розвиваються, основна частина доходів повинна формуватися за рахунок непрямих податків (indirect

taxes) (мити, ПДВ і акцизів) і податку на прибуток корпорацій, а прибутковий податок з фізичних осіб та майнові податки не повинні відгравати суттєву роль. П'ятий принцип передбачає інтеграцію в єдиний прибутковий податок (income tax) всіх податків, що стягуються з усіх видів доходів без необхідності подавати податкову декларацію. Також BWTC базується на припущенні, що розробка і написання законів є тільки прелюдією до головного в податковій реформі - розвитку ефективної системи адміністрування, адже наявність чесної і високо компетентної податкової адміністрації є абсолютною необхідністю.

Але варто окремо відмітити другий третій принципи, які є корисними саме в контексті стимулювання соціально-економічного розвитку та інновацій. Другий принцип передбачає, що економіка буде розвиватися найкращим чином, якщо вона стане ефективним виробником в світовій економіці. Тому вважається, що не в інтересах країни приймати протекціоністські системи оподаткування, в яких віддається перевага вітчизняному капіталу перед іноземними інвестиціями, або при яких окремим секторам економіки надаються привілеї за допомогою тимчасового звільнення від податків або інших податкових пільг. Згідно з третім принципом вважається, що надання податкових пільг (tax preferences) менш ефективно, ніж виплата прямих бюджетних субсидій (direct subsidy), так як податкові пільги важко піддаються контролю. У BWTC відкидається ефективність пільг, звільнення, тимчасового звільнення («податкових канікул») та інших спеціальних преференцій і угод.

BWTC майже не досліджується вітчизняними науковцями, хоча його принципи є актуальними і мають бути критично проаналізовані в контексті необхідності підвищення ефективності вітчизняної системи оподаткування та забезпечення соціально-економічного та інноваційного розвитку.

Варто відмітити, що такі принципи стимулювання та захисту набули актуальності в сучасних умовах і яскраво ілюструються ситуацією із заходами щодо підтримки малих та середніх підприємства в умовах Covid-19. Наразі в Україні вони охоплюють такі заходи: мораторій на податкові перевірки, тимчасове скасування штрафів, звільнення від сплати окремих місцевих податків і зборів, зміна їх ставок та об'єктів оподаткування за рішенням місцевих органів самоврядування, відтермінування застосування реєстраторів розрахункових операцій, часткове погашення податкового боргу платників податків, звільнення від сплати податків та зборів ФОП 1 групи. Необхідно зазначити, що огляд заходів інших країн щодо підтримки МСП показує, що країни йдуть також шляхом застосування в значній мірі прямої бюджетної підтримки.

Так, результати дослідження показують, що країни застосовують такі групи фіскальних заходів [1]: негайна фіскальна підтримка, відстрочки, інші заходи та гарантії підтримки ліквідності. Негайний фіскальна підтримка включає: додаткові державні витрати (такі як медичні ресурси, утримання зайнятості, субсидування МСП, державні інвестиції) та непередбачені доходи (наприклад, скасування деяких податків та внесків на соціальне страхування). Застосування таких

заходів як відстрочки має певні особливості. Так, кілька країн вирішили відкласти певні виплати, включаючи податки та внески на соціальне страхування, які в принципі повинні бути виплачені пізніше. Ці заходи покращують стан ліквідності фізичних осіб та компаній, але не скасовують їх зобов'язань. Деякі країни також відклали обслуговування кредитів або оплату комунальних платежів, що також є важливим інструментом для покращення стану ліквідності. Інші заходи та гарантії підтримки ліквідності включають експортні гарантії, допомогу в ліквідності, кредитні лінії через національні банки розвитку. Деякі з цих заходів покращують стан ліквідності приватного сектору, але на відміну від відстрочок, які є автоматичними та, як правило, застосовуються до цільових груп, кредитні лінії вимагають заходів від компаній, що зазнали впливу. При цьому спостерігається суттєва диференціація цих заходів за обсягами та відсотками до ВВП і, як можна побачити, податкові пільги не відіграють суттєвої ролі. Навіть якщо ці заходи розглядати в контексті соціальної справедливості, захист платників податків не має бути кінцевої ціллю їх застосування, важливим є подальше стимулювання економічного та інноваційного розвитку, що має бути відображено в принципах оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Anderson, J., Bergamini E., Brekelmans S., Cameron A., Darvas Z., Domínguez J. M., Lenaerts K., Midões C. The fiscal response to the economic fallout from the coronavirus. URL: [https://www.bruegel.org/publications/datasets/covid-national-dataset/?utm_content=buffer99084&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer+\(bruegel\)#portugal](https://www.bruegel.org/publications/datasets/covid-national-dataset/?utm_content=buffer99084&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer+(bruegel)#portugal) (дата звернення 15.04.2021).
2. Basic World Tax Code. URL: [http://www.taxhistory.org/www/bwtc.nsf/PDFs/basica.pdf/\\$file/basica.pdf](http://www.taxhistory.org/www/bwtc.nsf/PDFs/basica.pdf/$file/basica.pdf) (дата звернення 15.04.2021).
3. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VII (зі змінами та доповненнями). URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 15.04.2021).

Volodymyr Shalimov, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Valerii Reshetov, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Central Ukrainian National Technical University,
Kropyvnytskyi

TAKING INTO ACCOUNT THE NECESSITY OF STIMULATING SOCIO-ECONOMIC AND INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE PRINCIPLES OF BUILDING THE TAX SYSTEM

It is substantiated that the principles of the tax system are focused on the taxpayers protection and budget resources accumulation, but do not take into account the necessity of stimulating socio-economic and innovative development. The provisions of the Basic World Tax Code are analyzed. The directions of SME support in the conditions of COVID-19 are investigated. It is substantiated that support measures comply with the principle of social justice, but the protection of taxpayers should not be the ultimate goal of their application, it is important to further stimulate

economic and innovative development, which should be reflected in the principles of tax system.

Наталія Шалімова, д.е.н., професор,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький

АУДИТ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ: ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ВРАХУВАННЯ В МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ

Накопичення й узагальнення інформації, яка визначає репутацію окремих фірм, та встановлення ступеня її достовірності, а останнім саме й займаються аудиторські фірми, дає змогу реалізувати ефект масштабу в сфері збору та аналізу інформації про ділову поведінку і забезпечити зниження трансакційних витрат, будуючи довірчі відносини. Довіра як суспільний феномен спирається на комплекс формальних та неформальних норм і правил, які взаємодіють та доповнюють один одного. Тому, наприклад, якщо неформальна основа довіри, яка співвідноситься із діловою репутацією, є стійкою, багато з формальних процедур виявляються зайвими. Можна стверджувати, що аудит є тим формальним інститутом, який діє як механізм реалізації довіри (особливої неформальної норми в суспільстві), що проявляється в послідовності появи довіри: спочатку суб'єкт довіряє формальному інститутові (аудиту), а інститут в особі суб'єкта аудиторської діяльності вирішує, хто в зоні його компетенції, яка обмежена висловленням думки стосовно ступеня достовірності фінансової звітності, вартий такої довіри. В цьому випадку вплив аудиту вже переходить на інші рівні: регіональний на рівні країни, макрорівень, глобальний.

Сам факт проведення аудиту дає змогу знизити соціальну напругу незалежно від ефективності та результатів, які будуть продемонстровані. Проте цього недостатньо: важливі, по-перше, якість підкріплення з погляду задоволення потреб користувачів і, по-друге, механізм доведення результатів аудиторського звіту до користувачів. К. Ерроу, розробляючи питання передачі інформації в економіці, зазначає, що різноманітність сигналів зменшує витрати інформаційної нерівності, але це відбувається лише тоді, коли сигнали (інформація) передаються в рамках рівнодоступної організованої системи – фірми чи суспільства в цілому [1, с. 104]. Система незалежного аудиту виконує роль стабілізуючого та гармонізуючого елемента у складній системі соціально-економічних відносин суспільства, виконуючи дві функції: інформаційну, яка проявляється у виявленні наслідків конфлікту інтересів, що дозволяє зменшити інформаційний ризик та підвищити інформаційну прозорість об'єкта, та стимулюючу, яка проявляється в попередженні виникнення проявів конфлікту інтересів, його мінімізації та нейтралізації. Саме в цьому проявляється вплив аудиту як інституту на соціально-економічний розвиток країни в цілому. Але оцінка такого

впливу як на рівні конкретного суб'єкта, так і на рівні окремої країни та світової економіки в цілому не здійснюється.

Значне розповсюдження в соціально-економічній сфері, де необхідною є кількісна інтерпретація багатомірного явища, отримали індекси, зокрема для оцінки таких складних понять, як «ведення бізнесу», «конкурентоспроможність». Для здійснення міжкраїнних порівнянь розрахунками таких багатомірних індексів займаються світові організації: Світовий банк, ООН, ОЕСР тощо, що підтверджує їх важливість. Зокрема, цікавими та важливими є індекси, які характеризують рівень соціально-економічного розвитку.

Разом з тим, їх аналіз дозволяє зробити висновок, що, незважаючи на те, що в них широко використовуються показники, пов'язані із інституційним середовищем, лише в одному індексі - Індексі глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index – враховується інститут аудиту. Україна в 2019 році за Індексом глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) отримала 85-те місце зі 141 країни [2] (рис. 1).

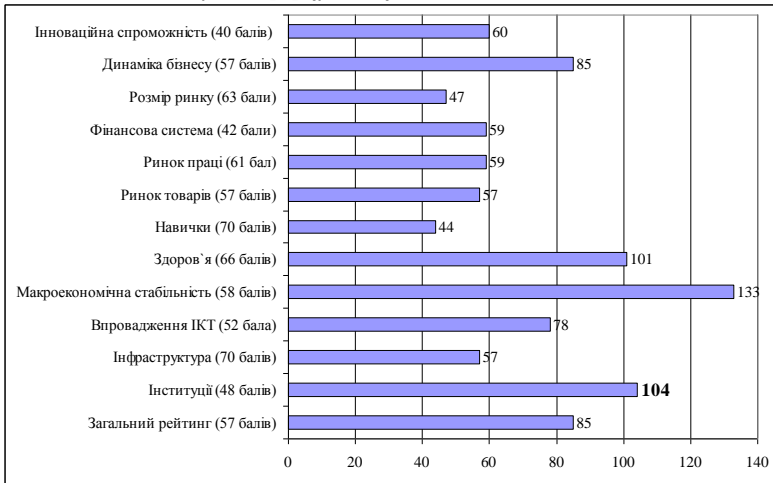


Рис. 1. Місце України (серед 141 країн) за показниками Індeksu глобальної конкурентоспроможності 2019 (Global Competitiveness Index, GCI)

За критерієм «інституції» (institution), який входить в блок показників «Доступне середовище (Enabling Environment)» Україна має одне з найнижчих місць – 104 (найнижче місце Україна отримала за таким показником як макроекономічна стабільність (macroeconomic stability) – 133).

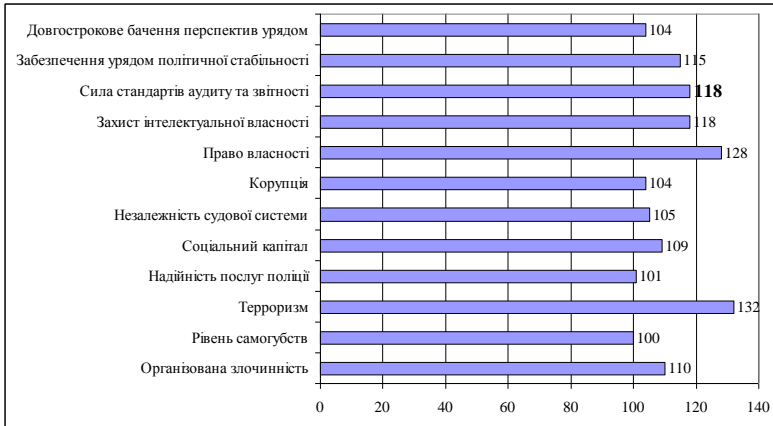


Рис. 2. Показники з найнижчим рейтингом з категорії «інституції» в Індексі глобальної конкурентоспроможності 2019 (Global Competitiveness Index, GCI)

Саме в цій категорії присутній показник «сила стандартів аудиту та звітності» (strength of auditing and accounting standards), який знаходиться серед 12 показників, за якими Україна не спромоглася потрапити в перші сто країн (рис. 2) і займає 118 місце з 141 країн, випереджаючи лише такі показники, як право власності (128 місце) та тероризм (132 місце).

Така позиція України, зважаючи на досягнення в сфері аудиту в контексті застосування Міжнародних стандартів та відповідності європейським стандартам потребують додаткових досліджень. За методологією оцінка стану стандартів аудиту та звітності здійснюється на основі двох індикаторів: сприйняття лідерів з представників бізнесу сили аудиторських та облікових стандартів, а також яким чином розглядаються витрати на працівників: як витрати або як інвестиції. Оцінювання здійснюється за допомогою відповіді на два питання: «У вашій країні наскільки сильними є стандарти з аудиту та звітності?» (1 – надзвичайно слабкі; 7 – надзвичайно сильні); «У вашій країні як компанії сприймають витрати на людський капітал?» (1=як витрати, які необхідно мінімізувати; 7=як ключові інвестиції) [3, с. 47, 64]. Отже, показники та питання неспівставні (в GCI є окремий блок показників «Людський капітал (Human Capital)») та нівелюють досягнення в кожній зі сфер.

Найбільш популярним міжнародним рейтингом оцінки простоти здійснення підприємницької діяльності в країнах світу в останні роки є індекс «Doing Business», який дозволяє визначити якість правил регулювання підприємницької діяльності, що підвищують чи обмежують ділову активність, та їх застосування країнах світу, регіонах, а також вибраних окремих містах. Разом з тим, його аналіз дозволяє зробити висновок, що, незважаючи на те, що в ньому використовуються (хоча і

обмежено) показники, пов'язані із інституційним середовищем, зокрема «захист міноритарних інвесторів», вплив аудиту як інституту на умови ведення бізнесу не оцінюється та не враховується.

Список використаних джерел:

1. Эрроу К.Дж. Информация и экономическое поведение. *Вопросы экономики*. 1995. №5. С. 98–107.
2. The Global Competitiveness Report 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (дата звернення 01.05.2021).
3. The Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2020.pdf (дата звернення 01.05.2021).

Nataliia Shalimova, Doctor of Economics,
Professor,
Central Ukrainian National Technical University,
Kropyvnytskyi

AUDIT AS A SOCIO-ECONOMIC INSTITUTE: ASSESSING THE IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC RELATIONS AND TAKING INTO ACCOUNT IN INTERNATIONAL RATINGS

The system of audit plays the role of stabilizing and harmonizing element in the complex system of socio-economic relations of society, performing two functions: information and stimulating. It is determined that the assessment of such impact of the audit as an institution on the socio-economic development both at the level of a particular entity and at the level of the country and the world economy as a whole is not carried out. The methodology of taking into account the strength of auditing and accounting standards in the framework of Global Competitiveness Index is analyzed, the limitations and shortcomings of such impact assessment are specified.

Руслана Шурпенкова, к.е.н., доцент,
Університет банківської справи,
м. Львів

БЕНЧМАРКІНГ ЯК МЕТОД АНАЛІЗУ

Успішне управління підприємством може здійснюватися лише за умови отримання інформації, необхідної для аналізу ситуацій, прийняття рішень і контролю за їхнім виконанням. Відсутність необхідної інформації призводить до прийняття керівниками і менеджерами підприємства неправильних стратегічних і тактичних рішень. Все це свідчить про те, що сьогодні існує об'єктивна необхідність удосконалення інформаційного забезпечення управління підприємством [1, 101].

Щоб забезпечити високу якість послуг клієнтам, необхідна ефективна система управління якістю. Для управління якістю потрібно

мати відповідні інформаційні ресурси, що дозволяють провести ретельний аналіз та вдосконалення процесів управління якістю.

Бенчмаркінг - це процес постійного вимірювання та порівняння бізнес-процесів підприємства з процесами лідерів у всьому світі, з метою отримання інформації, яка допоможе підприємству вжити заходів для покращення своєї діяльності. Щоб порівняльний аналіз був ефективним інструментом, він повинен зосередитись на бізнес-процесах, що безпосередньо впливають на задоволеність споживачів і, отже, на фінансові результати. Підприємства намагаються інтегрувати зусилля з порівняльного аналізу та практики вимірювання ефективності в єдину загальну систему управління результативними показниками [2, с. 9 - 17].

Теоретиками бенчмаркінгу як інструменту аналізу є закордонні вчені, а саме: Т. Бендел, Л. Баультер, П. Гудстадт, Р. Кемп, С. Міллер, Д. Прескотт, Дж. Харрінгтон. Деякі його аспекти розглядають у наукових працях таких вітчизняних вчених : М. Бублика, Н. Габрука, Л. Довганя, М. Касаткіної, Ю. Каракай. М. Лютікової, О. Макаруча, К. Редченко. Разом з тим системне дослідження теоретико - методичних основ методу бенчмаркінгу для аналізу бізнес процесів залишається нагальною проблемою.

Метою дослідження є використання техніки бенчмаркінгу для аналізу конкурентного середовища та визначення їх кращих сторін, що дасть змогу сформулювати заходи щодо покращення ефективності їхньої діяльності та наявного потенціалу за рахунок впровадження кращих методів організації бізнес-процесів.

Бенчмаркінг як метод управління якістю, що призводить до поліпшення якості послуг, представлений А. Хамолою та В. Мантурою. Вони виділяють такі три групи:

Перша група. Управління якістю визначають як ставлення даного підприємства та його працівників, тобто внутрішніх клієнтів, до загальнозрозумілих проблем якості. До них належать, наприклад: принцип Кайзена "постійне вдосконалення", принцип "нульових дефектів (помилко)", принцип уникнення помилок, принцип колективної роботи.

Друга група. Інструменти управління якістю використовують для збору та оброблення даних, що стосуються різних аспектів управління якістю. Це, наприклад : традиційні інструменти управління якістю - «стара сімка» (гістограма, діаграма причин і наслідків Ісікави, контрольні аркуші, блок - схема, діаграми Парето-Лоренца, схеми контролю та аркуші Шеврта) та нові інструменти управління якістю - "нова сімка" (діаграма взаємозв'язку, діаграма відносин, схема таксономії, матрична діаграма, програмна схема процесу прийняття рішень, діаграма стрілок, матричний аналіз даних).

Третя група. Для методів управління якістю характерний планомірний, повторюваний та науково обґрунтований підхід до виконання завдань управління якістю. Це, наприклад : метод FMEA (аналіз причин і наслідків несправностей, який також називають аналізом ризику), метод DOE (дизайн експерименту), ієрархічний аналіз проблеми АНР, розроблений метод функції якості QFD, Six Sigma,

Balanced Scorecard (Стратегічна система показників) або порівняльний аналіз [3, с. 269 - 272].

Література з цього питання містить багато термінів для порівняльного аналізу. Одне з перших визначень було опубліковане Американським центром продуктивності та якості. Згідно з яким, бенчмаркінг - це систематичний і безперервний процес вимірювання продукції, послуг та процедур проти найсильніших конкурентів або тих організацій, які є лідерами в даній галузі. Метою пошуку шаблонів та порівняння себе з ними є отримання інформації, яка допоможе підприємству вжити заходів для поліпшення свого функціонування.

Якщо припустити, що не існує підприємства, яке розробило б оптимальний спосіб здійснення всієї своєї діяльності, необхідно постійно застосовувати бенчмаркінг, що призведе до пошуку вирішення конкретних організаційних проблем. Використання бенчмаркінгу для започаткування та впровадження безперервного процесу вдосконалення дозволяє, серед іншого, перевірку стратегії даної установи та довгострокове посилення її конкурентоспроможності. Завдяки цьому процесу ми дізнаємось про фактори, що визначають переваги продуктів та послуг, що пропонують за певними схемами порівняльного аналізу, і ми можемо покращити якість власних продуктів та послуг.

В управлінні якістю порівняльний аналіз може бути важливим інструментом для реалізації, наприклад, проектів Six Sigma на етапі вимірювання та аналізу або після визначення процесу вдосконалення. Застосування бенчмаркінгу дає змогу розрізнити найважливіші особливості послуг та товарів з точки зору якості та провести їхній ретельний порівняльний аналіз.

В результаті порівняльного аналізу часто виникають запитання та спостереження, що в свою чергу можуть призвести до прориву в організації діяльності підприємства. Суттєвою умовою успіху цього методу є застосування висновків, що виникають під час його застосування, у конкретні рішення та дії.

Проте порівняльний аналіз - це не просте використання рішень, а насамперед безперервний процес навчання. Рішення повинні стати натхненням для власної діяльності з порівняльного аналізу, з урахуванням індивідуальних характеристик підприємства, впровадження яких дозволить перевершити базовий показник [4, с. 51 - 57].

Отже, бенчмаркінг сприяє формуванню іншого стилю роботи, нової стимулюючої та конкурентної внутрішньої культури ведення бізнесу. Технології бенчмаркінгу дадуть змогу підприємству об'єктивно оцінювати результати своєї поточної діяльності, ретельно вивчати досвід конкурентів та партнерів і визначати напрями вдосконалення бізнес - процесів, у тому числі пов'язаних із вдосконаленням управління в цілому.

У найближчій перспективі для вітчизняних підприємств бенчмаркінг повинен стати провідним методом удосконалення аналізу. Проте втілення даного завдання в практику неможливе без розуміння його сутності та переваг керівниками більшості підприємств, які повинні

подолати недовіру та упередженість про недоцільність надання будь-якої інформації стороннім організаціям.

Список використаних джерел:

1. Шурпенкова Р.К. Стратегічний аналіз як складова процесу управління підприємством. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Збірник наукових праць / НАН України. Інститут регіональних досліджень. -Львів, 2015. -Вип. 2 (112) - с.96-99
2. Яковлев А. И. Усовершенствование методов определения эффективности внешне - экономической деятельности / А. И. Яковлев // Финансы Украины. – 1998. – с. 9 - 17.
3. Желіховська М. В. Бенчмаркінг – інструмент удосконалення стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства / М. В. Желіховська // Вісник Хмельницького національного університету 2010. – с. 269-272.
4. Арефьева Е. В. Бенчмаркинг : Учеб. пособие / Е. В. Арефьева, О. В. Арефьев – К.: Изд-во Европейского ун-та, 2003. – с. 51 - 57.

Ruslana Shurpenkova, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
University of Banking,
Lviv

BENCHMARKING AS A METHOD OF ANALYSIS

Benchmarking as a process of continuous measurement and comparison of business processes in order to obtain information that will help the organization to take measures to improve its activities. The influence of benchmarking on increase of efficiency of activity of the enterprises is investigated.

*Marketing technologies for the formation of the
competitiveness of companies in a crisis*

Олена Бозуленко, к.е.н., доцент,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м.Чернівці

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ В УМОВАХ КРИЗИ

Актуальною проблемою економічного зростання будь-якого підприємства є посилення його конкурентоспроможності. Підприємство торгівлі є основною ланкою господарського механізму країни, а також рушійною силою забезпечення населення необхідною продукцією та надання послуг. Швидка динаміка змін в управлінні підприємством призводить до загострення конкурентної боротьби, у якій найбільш ефективними й успішними стають ті підприємства, які спрямовують значні ресурси на використання маркетингових технологій, приділяють достатньо часу розвитку інноваційної діяльності.

Боротьба за місце на ринку в умовах кризових явищ стає ще більш напруженою та жорсткою через розвиток інноваційних процесів, що відбуваються в економіці та появу нових товарів і послуг. Криза, що виникла протягом пандемії повністю змінила довгострокове планування в маркетингу, й підприємствам з неймовірною швидкістю приходится адаптуватися до новочасних реалій. І тому часто традиційні теоретичні підходи та інструменти щодо створення конкурентних переваг на торговельному підприємстві не завжди відповідають очікуваним результатам.

Криза, яка охопила практично весь світ зачепила всі сторони діяльності підприємств, які вимушені були швидко прилаштуватися до сучасних правил ринку. Цей період став особливим і для маркетологів. Він дозволив керівникам зрозуміти наскільки їхні команди готові до кризових ситуацій, чи готові вони використовувати наявні ресурси на благо бізнесу. Для стабілізації ситуації у час кризи інноваційна активність підприємства стає головним напрямком для його стабільного, рентабельного розвитку та зростання.

Ключові теоретичні положення, пов'язані з розкриттям сутності та змісту маркетингових інновацій досліджувались у працях багатьох науковців, зокрема Л.Балабанової, П.Друкера, С.Ілляшенка, Д.Кревенса, Ф.Котлера, М.Портера, Й.Шумпетера та ін. Ними ґрунтовно опрацьовані методологічні та теоретико-методичні засади маркетингу інновацій. Проте зі зміною економічних обставин, що відбуваються останнім часом, питання використання інструментів маркетингу інновацій задля підвищення конкурентоспроможності залишаються актуальними.

Метою дослідження є аналіз ролі та місця інноваційного маркетингу у діяльності вітчизняних підприємств в умовах кризових явищ.

Необхідність маркетингових інновацій сьогодні обумовлена тими змінами ринку, які сприяють появі нових потреб або нових можливостей задоволення вже реального попиту.

Для того, щоб підприємство розвивалося, підвищувало свою конкурентоспроможність і зайняло лідерські позиції, необхідно дотримуватися двох напрямків діяльності – розробляти та запроваджувати інновації та реалізовувати комплекс маркетингу. Про

це, ще на початку другої половини минулого століття, говорили такі відомі вчені в області маркетингу та менеджменту як Ф. Котлер і П. Друкер [1, 2].

Інноваційна діяльність як процес виступає обов'язковою умовою процесу задоволення потреб. Результатом інноваційної діяльності є створення інноваційної економіки, побудованої на знаннях та комерціалізації науки [3, с. 114].

Маркетингова інновація є впровадженням нового методу продажу, включаючи значні зміни в дизайні або упакувці продукту, його складуванні, просуванні на ринок або встановленні продажної ціни, що націлені на краще задоволення потреб споживача, відкриття нових ринків або завоювання нових позицій для продукції підприємства на ринку з метою збільшення обсягу продажу [4].

Інноваційні процеси у торговельній галузі мають певні особливості, пов'язані з її специфікою. Так, підприємствами почали активно застосовуватись передові технології торгівлі та маркетингу, різноманітні інформаційні, технічні та технологічні інноваційні проекти розвитку, які докорінним чином змінили традиційне бачення торговельного підприємництва. Першочергове завдання нововведень у торгівлі – забезпечити високу якість процесів купівлі-продажу у нестандартних умовах ведення бізнесу і руху товару, торговельного обслуговування та торговельної діяльності в цілому. Адже зміна структури попиту та навіть саме його скорочення призводить до появи інших ринкових ніш і породжує, таким чином, можливості для серйозного перерозподілу ринку.

Кризові явища в економіці змушують підприємства переглядати свої маркетингові стратегії і напрямки дій. Одним з найважливіших шляхів є нарощування конкурентоспроможності підприємств через інноваційну активність на базі власного потенціалу. Криза ставить підприємство в абсолютну нові умови роботи й, певно ж, маркетингова стратегія також зобов'язана змінитися адекватно до нових умов.

При економічній нестабільності маркетингова політика повинна бути більш гнучкою, надавати керівництву можливість швидко реагувати на коливання ринку. На перший план виходять такі функції маркетингової стратегії, як аналіз інформації, реклама та стимулювання продажів. Під час кризи основному маркетинговому аналізу потрібно зосередити свою увагу на стані ринку, поведінці споживачів і збуті. Головним принципом діяльності підприємства у такий період є не так скорочення витрат, скільки їх оптимізація. Підприємства мають навчитися працювати ефективніше, визначати ключові точки зростання, відмовлятися від незатребуваного асортименту, швидше реагувати на зміну ринкової ситуації, дії конкурентів і запити споживачів. Підґрунтям дослідження ринку та пошуків конкурентної стратегії підприємства є інноваційний маркетинг, який включає розробку інноваційної стратегії, аналіз ринку й оперативний маркетинг.

Стратегічний інноваційний маркетинг передбачає, що маркетингологи здійснюють аналіз кон'юнктури, організують попит, прогнозують поведінку покупців. Крім аналізу ринку та зовнішніх чинників впливу маркетинг формує аудиторію потенційних клієнтів. Шляхом створення

репрезентативних вибірок, проведення телефонних опитувань і анкетування здійснюється узагальнення переваг респондентів, виявлення їх бажань. Власник бізнесу повинен стежити за поведінкою споживача, зміною його смаків, за його соціальним оточенням і виявляти мало усвідомлювані можливі потреби.

Головна мета стратегічного інноваційного маркетингу полягає в розробці стратегії проникнення нововведення (інновації) на ринок. Тому в основу стратегічних маркетингових досліджень включається аналіз кон'юнктури ринку з подальшою розробкою сегментів ринку, організацією і формуванням попиту, моделюванням поведінки покупця.

При оперативному маркетингу здійснюється розробка певних форм реалізації концепцій стратегічного маркетингу інновацій. Він безпосередньо взаємопов'язаний з етапами життєвого циклу інновації на ринку і націлений на максимізацію прибутку й обсягів продажів, підтримку репутації підприємства, розширення його частки на ринку. Особливу важливість являє собою визначення його початку. Безперервний процес інноваційно-організаційного розвитку підприємства передбачає створення нових підрозділів, орієнтованих на перспективну інноваційну продукцію і нові ринки збуту.

Таким чином, маркетинг, як і будь-яка інша система, динамічний, і тому вимагає постійного теоретичного осмислення. Знання теоретичних засад інноваційних підходів у маркетингу сучасних підприємств в умовах кризи є одним з найважливіших чинників успіху в практичному застосуванні їх досвіду в діяльності вітчизняного бізнесу. Освоєння методів інноваційного маркетингу і їх ефективне використання стає головною прерогативою зміцнення конкурентоспроможності торговельного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. СПб. : Издательский Дом «Нева», 2003. 126 с.
2. Друкер П. Практика менеджмента. Манн, Иванов и Фербер, 2015. 416 с.
3. Шпикуляк О. Г., Курило Л.І. Інституалізація інноваційної діяльності в аграрній сфері економіки // Облік і фінанси АПК. 2010. № 3, С. 114-117.
4. Голубовська О. А. Проблемні питання забезпечення маркетингової та інноваційної діяльності на підприємстві // Маркетинг і менеджмент інновацій. 2011. № 4. Т. I. С. 80-84.

Olena Bozulenko, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU,
Chernivtsi

THE ROLE OF INNOVATIVE MARKETING IN CRISIS CONDITIONS

The formation of innovative marketing system is considered in crisis conditions. The concept of innovative marketing as the basis for market investigation and search for the enterprise competitive strategy is defined. It is determined that innovative marketing is divided into two types: strategic, which includes the development of innovative strategy, market analysis and operational, which implements the concepts of strategic innovation marketing.

Анна Доренська,
Дар'я Вакуленко, студентка
Центральноукраїнський національний технічний університет
м. Кропивницький

ВИКОРИСТАННЯ ЦИФОРОВОГО МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.

Конкурентоспроможність – це здатність створювати та впроваджувати цінності, які не реалізуються одночасно нинішніми чи потенційними конкурентами. В сьогоденні аграрний світ має найнижчий інструментом, який контролює конкурентоспроможність будь-якої сфери бізнесу є цифровий або електронний маркетинг.

Цифровий маркетинг схожий на будь-який інший тип маркетингу, але є певна відмінність – вплив та зв'язок с потенційними клієнтами здійснюється в Інтернеті. На сьогодні аграрний світ має найнижчий рівень прийняття цифрового маркетингу – 78%, низький у порівнянні із середнім показником 88% у всіх інших галузях. Для брендів та постачальників, які хочуть привернути більше уваги до своєї продукції, цифровий маркетинг у сільському господарстві представляє можливість збільшити органічний трафік веб-сайтів, підвищити рейтинг пошукових систем та підвищити авторитет галузі.

Переваги цифрового маркетингу для сільгоспвиробників:

широкий спектр охоплення, коли ви розміщуєте оголошення в Інтернеті, люди можуть бачити його незалежно від того, де вони перебувають (за умови, що ви не обмежили своє оголошення географічно). Це полегшує розширення ринкового охоплення вашого бізнесу;

ефективність витрат. На традиційні маркетингові засоби просування товару (рекламні ролики, реклама в газетах і журналах) витрачається надто багато коштів, а їх ефективність та можливість контролювати кількість потенційних клієнтів дуже складна. А от, наприклад, за допомогою цифрового маркетингу ми можемо оновлювати та поповнювати інформацію на сайті в будь-який час, а також відстежувати трафік його відвідування;

кількісні результати, щоб знати, чи працює маркетингова стратегія, слід з'ясувати, скільки клієнтів вона залучає та скільки доходу в кінцевому підсумку приносить відвідування сторінки вашого сайту, вашої домашньої сторінки або прямих покупок;

більше зв'язку з клієнтами, цифровий маркетинг дозволяє спілкуватися зі своїми клієнтами в режимі реального часу. Чудово, коли ваша цільова аудиторія бачить останню публікацію, але ще краще, коли вона коментує її або ділиться нею. Це означає більше галасу навколо товару чи послуги;

інтерактивність у соціальних мережах. Рівень зацікавленості клієнтів зростає, коли вони стають активними учасниками історії вашого бренду;

легкі та зручні перетворення. Цифровий маркетинг дозволяє клієнтам вжити заходів одразу після перегляду вашої реклами чи вмісту. У традиційних рекламах найближчим результатом, на який ви можете сподіватися, є телефонний дзвінок незабаром після того, як

хтось перегляне вашу рекламу. За допомогою цифрового маркетингу вони можуть натиснути посилання або зберегти допис у блозі і відразу ж рухатися по послідовності продажів. Можливо, вони не здійснять покупку відразу, але вони залишаться на зв'язку з вами і дадуть вам можливість взаємодіяти з ними далі.

Щоб покращити збут сільськогосподарської продукції, потрібно дотримувати таких правил:

Інтеграція традиційного маркетингу із цифровим. У сільськогосподарській галузі багато маркетологів люблять використовувати традиційні маркетингові канали, такі як друкована реклама та сповіщення на e-mail. Багато з цих каналів мають досвід успішності та знайомі всім маркетологам. Цифровий маркетинг може посилити вплив традиційних каналів.

Цифровий та традиційний маркетинг у поєднанні дають вам можливість побудувати як довіру, так і знайомство. Але для того, щоб працювати таким чином, ваші повідомлення повинні бути інтегровані. Якщо фермер отримує певне повідомлення електронною поштою, у вашій цифровій рекламі має бути те саме повідомлення. Чим більше контактів у вас з конкретним клієнтом, тим більше вони будуть знайомі з вашим брендом.

Збалансуйте свою присутність в Інтернеті за допомогою контент-плану. Платна реклама – це чудово, але це лише одна частина всієї головоломки цифрового маркетингу. Але, коли ви припините платити за цю рекламу, ви більше не зможете залучати потенційних клієнтів. Тому важливо збалансувати як платний, так і органічний контент.

Продовжуйте експериментувати та тестувати нові канали. Вам може здатися, що ви знаєте, які канали та тактики найкраще підходять для вашого агробізнесу. Але світ цифрового маркетингу постійно змінюється. Деякі канали стануть більш (або менш) економічно вигідними, ніж інші. Ви можете виявити, що протягом кількох місяців Facebook може бути оптимальним каналом для вашого маркетингу в соціальних мережах. Але іноді алгоритми змінюються, і цифровий дисплей або підключена телевізійна реклама можуть бути кращим вибором.

Зараз потрібно вміти швидко адаптуватися до змін не лише в повсякденному житті, але й в бізнесі також, особливо аграріям. Адже сьогодні існує велика кількість аграрних компаній, тому для того, забезпечити конкурентоспроможність та бути лідером на ринку потрібно ефективно використовувати сучасні маркетингові інструменти та бути на крок попереду конкурентів.

Список використаних джерел:

1. Семенов В.Ф., Сіваченко І.Ю., Федоряка В.П. Загальний курс агробізнесу. Навчальний посібник. — К.: Т-во Знання, КОО, 2000. — 301 с. — (Вища освіта XXI століття).
2. Benefits of digital marketing to agribusiness [Електронний ресурс] /Режим доступу: <https://www.nigerianfarming.com/benefits-of-digital-marketing-to-agribusiness/>
3. 5 Tips to Master Digital Marketing for Agriculture [Електронний ресурс] /Режим доступу: <https://blog.farmmarketid.com/blog/digital-marketing-for-agriculture>
4. Digital Marketing for Agriculture Sectors [Електронний ресурс] /Режим доступу: <https://raddinteractive.com/digital-marketing-for-agriculture-sectors/>

Anna Dorenska,
Daria Vakulenko Student
Central Ukrainian National Technical University
Kropyvnytskyi

USE OF DIGITAL MARKETING TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The relevance of the use of digital marketing in agriculture is due to the development of Internet resources and the situation in the world. To have a successful business today, you need to make quick decisions and adapt to change, especially farmers. After all, today there are a large number of agricultural companies, so in order to ensure competitiveness and be a market leader you need to effectively use modern marketing tools and be one step ahead of competitors.

Actively advertise and sell your product through networks, as well as provide the customer with interesting and necessary information.

Ірина Лошенко, к.т.н., доцент,
Оксана Лошенко, к.е.н.,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

УПРАВЛІННЯ ПОЗИЦІОНУВАННЯМ ТОВАРІВ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ

У діяльності торговельних підприємств сьогодні різко зростає необхідність вивчення процесів управління позиціонуванням товарів на ринку. Особливого значення вони отримують у зв'язку з розвитком маркетингового управління, яке виступає основою успішної діяльності та формуванням позитивного іміджу товарів підприємств серед споживачів. Торговельні підприємства, використовуючи сучасні підходи та методи роботи як з постачальниками товарів, так і з потенційними споживачами удосконалюють всі можливі виробничо-організаційні операції, запроваджують сучасні технології просування товарів та обслуговування споживачів, проте без належного управління позиціонуванням товарів вони будуть недостатніми для збереження і посилення конкурентних позицій на ринку. Зміни у діяльності торговельних підприємств, які сьогодні пов'язуються із запровадженням особливих правил роботи під час карантину не тільки сприяють трансформації конкурентних відносин, але й спонукають керівництво до поглибленого дослідження сутності позиціонування товарів з метою виявлення причин домінування маркетингового управління, а також розробки моделей їх поведінки на ринку.

В економічній літературі поняття позиціонування отримало широке поширення та пов'язується з набуттям товарами особливих характеристик, ознак, які можуть суттєво вплинути на свідомість споживачів. Науковці трактують його як «позиціонування – це не те, що ви робите з товаром, а те, що ви робите зі свідомістю потенційного

споживача. Інакше кажучи, ви позиціонуєте товар у свідомості потенційного споживача» [1].

Управління позиціонуванням товарів належить до основних маркетингових категорій та розглядається з боку інтересів як підприємств, так і споживачів. Разом з тим, позиціонування є одним із етапів формування маркетингової стратегії управління діяльністю підприємств, яка містить дослідження ринку функціонування підприємств, його споживачів, конкурентів. Позиціонування товарів сприяє створенню комплексу маркетингу, який забезпечує особливий імідж підприємству, створює відмінну характеристику від конкурентів, працює на задоволення потреб споживачів, а також стимулює просування та реалізацію товарів на ринку [2, 37].

Водночас науковці позиціонування товарів характеризують як невід'ємну складову процесу STP - маркетингу, що включає: сегментацію, вибір цільових сегментів та позиціонування. У свою чергу, управління позиціонуванням товарів додає вагомості сучасним методам конкурентної боротьби, забезпечуючи лояльності споживачів до підприємств, формуючи стабільні ринкові позиції та збільшуючи рентабельність діяльності. Позиціонування товарів також є головним фактором створення бренду підприємств. Завдяки йому формується позитивний образ діяльності підприємства на ринку та різносторонній комплекс асоціацій, які не тільки створюються у споживача до товарів, а й дозволяють підтримувати в його уяві стійкі конкурентні переваги з конкретними цінностями товару та за окремими характеристиками розрізняти на ринку.

Визначення позиціонування товарів вимагає від підприємств встановлення комплексу критеріїв конкурентної боротьби серед товарів з метою запровадження комунікаційних засобів маркетингу. На нашу думку, доцільно поєднувати позиціонування зі стратегією та різними комунікаційними засобами, називаючи їх інтегровані маркетингові комунікації, які формують різні категорії товарів та безпосередньо впливають на досягнення підприємствами маркетингових цілей, а саме: партнерів у здійсненні маркетингових функцій (торговельних посередників, фінансових установ, комунікаційних агентств), постачальників, представників контактних аудиторій (ЗМІ, органів державного управління, споживачів тощо) та певним чином конкурентів. Відтак, управління позиціонуванням товарів тісно пов'язується з індивідуальністю торговельної марки, яка складається з різних асоціацій з метою усунення розбіжностей між позицією та брендом товару, цінністю та бажанням задовольнити потребу споживача [3, с. 53].

Маркетинговий підхід до управління позиціонуванням товарів підприємств має поєднувати у себе такі важливі компоненти як: цінність товару, взаємозв'язок із культурою суспільства, уподобанням споживачів. Це вказує на необхідність урахування категорій маркетингу, що дозволяють порівнювати товари з товарами конкурентів, пропонувати варіанти нових критеріїв позиціонування з метою знаходження можливостей зайняття лідерських позиції на ринку, а також працювати над розробкою та впровадженням товарів ринкової

новизни та інноваційних товарів. При цьому кожен із чинників має власну систему характеристик: цільовий споживач (сегмент) розкривається через критерії купівлі, мотивації, моделі поведінки, характеристики; реальні та потенційні конкуренти – через їх ресурси, фактори внутрішнього середовища, позиції, характер реакції, комплекс маркетингу; власне підприємство – через цілі й стратегії, до яких входять місія, сфери діяльності, стратегічні цілі, стратегії конкуренції, ресурси, фактори внутрішнього середовища тощо [4, с. 21].

Для розкриття змісту позиціонування необхідно проаналізувати характеристики, що чинять на нього безпосередній вплив, – мотивації та критерії купівлі. Тісні взаємозв'язок та взаємозумовленість категорій призводять до того, що мотивації входять до інших показників, за якими характеризуються споживачі. Остаточні рішення набуваються під час купівлі товарів та визначаються «цінністю», у яку вкладаються різноманітні значення: низька ціна; вигоди, які споживачі розраховують отримати; одержувана якість за сплачувану ціну; відношення атрибутів товару до ціни, зважених відповідно за їх оцінками. При цьому споживча цінність є різницею між сукупною споживчою цінністю (загальна сума цінностей товару, послуг, обслуговуючого персоналу та товарного образу) і сукупними витратами (загальна сума грошових витрат) споживачів при придбанні товарів.

Таким чином, управління позиціонування товарів для споживача має враховувати багатоаспектність маркетингової діяльності та різноманітність інтересів споживачів, що, в свою чергу, створює можливості для вибору відповідних критеріїв позиціонування товарів. Разом з тим, воно має сприяти вивченню ринкової ситуації, яка склалась у сегменті функціонування підприємств, аналізувати конкурентів з ціллю задоволення потреб споживачів та забезпечення стійкої конкурентоспроможності на ринку.

Список використаних джерел:

1. Райс Эл, Траут Джек. Позиционирование: битва за узнаваемость. СПб. : Питер, 2003. 249с.
2. Черненко О. В., Тарасенко О. М. Процес вибору атрибутів позиціонування товару // Маркетинг в Україні. 2015. № 3. С. 34–43.
3. Терентьев Ю. В., Бакаева В. В. Позиционирование торговых марок // Маркетинг. 2007. №4. С. 50–58.
4. Маркетинг : навч. посіб. / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко, О. Ю. Пригара, Л. О. Ярош-Дмитренко / за заг. ред. проф. А. О. Старостіної. Київ : «НВП «Інтерсервіс», 2018. 216 с.

Iryna Losheniuk, Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor,

Oksana Loshenyuk, Candidate of Economic Sciences,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU,
Chernivtsi

MANAGEMENT OF POSITIONING OF ENTERPRISE GOODS IN THE MARKET

The main components and stages of the process of managing the positioning of goods in the market are described. Factors that determine

the concept of consumer value of goods and help increase the competitiveness of enterprises in the market have been identified.

Валентин Нікульча, к.е.н.

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м.Чернівці

CRM-СИСТЕМИ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

Маркетингові технології, використовувані підприємствами торгівлі, віднедавна не обмежуються відповідністю окремим елементам комплексу маркетингу. Впровадження у діяльність підприємств цифрових технологій, що не в останню чергу пов'язане із реалізацією сучасної концепції маркетингу взаємовідносин, розширює можливості забезпечення впливу на споживачів, зокрема за рахунок використання програм лояльності. Завдання імплементації програми лояльності, оптимізації роботи щодо залучення споживачів та формування їх лояльності вирішується за допомогою використання CRM-систем (Customer Relationship Management), а проблеми та перспективи визначеного процесу є предметом досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців. Метою дослідження є обґрунтування доцільності та особливостей впровадження систем CRM у діяльність підприємств торгівлі.

CRM-системи являють собою певний набір інформаційних технологій, зазвичай у вигляді програмних продуктів, що дають можливість здійснювати збір, аналіз, обробку релевантної інформації протягом усього періоду взаємодії із споживачами задля досягнення кінцевого результату – забезпечення ефективного управління відносинами із ними. Отримана інформація дає змогу адаптувати внутрішні процеси на підприємстві під особливості цільового сегменту, з одного боку, а з іншого – CRM дає можливість вибору відповідної групи споживачів для окремих маркетингових програм.

При побудові CRM-систем підприємства можуть скористатися відповідними програмними продуктами. Впровадження спеціальних додатків та програм дозволяє забезпечувати вплив на окремих споживачів або сегменти, шляхом формування відповідної пропозиції із використанням найбільш зручного для споживача каналу взаємодії.

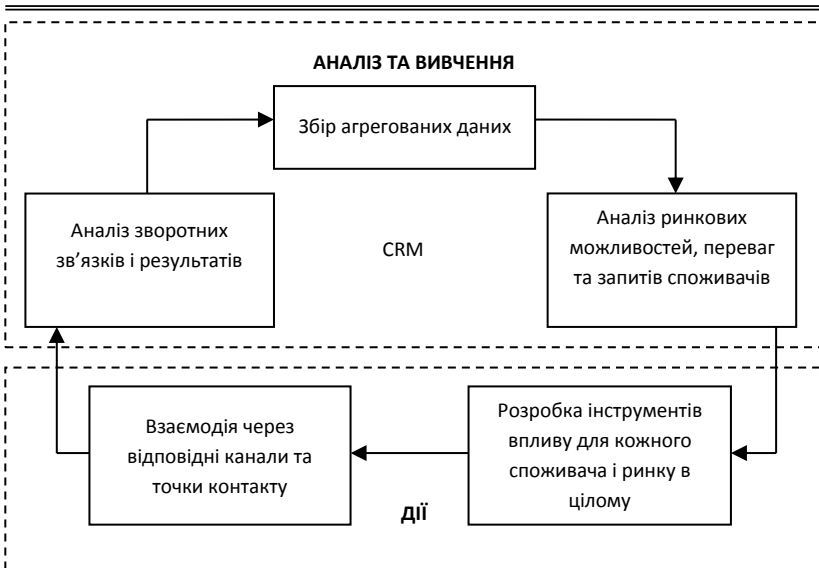


Рис. 1. Схема інформаційних процесів в CRM-системі підприємства [2]

CRM-систему можна представити у вигляді п'яти взаємопов'язаних ключових процесів [5, с. 170-174]:

Процес розробки стратегії, який передбачає вироблення бачення бізнес-стратегії підприємства у взаємозв'язку із побудовою стратегії взаємовідносин із споживачами.

Процес створення цінності:

Цінність, яку отримує клієнт, що, насамперед, відображається у проведенні оцінки тих атрибутів послуг та товарів, яким споживачі надають найбільше значення.

Величина цінності, яку отримує організація протягом усього періоду взаємовідносин, що вимірюється розміром прибутковості потенційного споживача, варіюючись в залежності від різних сегментів, включаючи оцінку впливу механізмів перехресних продажів, перепродажів та рекомендацій споживачів у формуванні їх цінності для підприємства.

Мультиканальні інтеграційні процеси:

Опції каналів, вибір яких пов'язаний із забезпеченням найбільш зручної та швидкої комунікації із споживачами.

Інтегроване управління каналами, що орієнтоване на здатність підтримувати однакові високі стандарти взаємодії із споживачами за допомогою різних каналів.

Процес управління інформацією:

База даних, наявність якої забезпечує «корпоративну пам'ять» споживачів та створює відповідні передумови для аналізу даних.

ІТ-системи, складовими якої є комп'ютерне обладнання та відповідне програмне забезпечення.

Інструменти аналітики, що є складовими загальних та конкретних програмних пакетів, дозволяючи ефективно використовувати дані.

Програми фронт-офісу та бек-офісу – технології для підтримки всіх тих видів діяльності, які передбачають прямий інтерфейс із споживачами, включаючи управління SFA та кол-центр, з одного боку, а з іншого – підтримують діяльність внутрішнього адміністрування та відносини з постачальниками, включаючи людські ресурси, закупівлі, управління складом, логістику та деякі фінансові процеси.

Учасники, між якими здійснюється обмін відповідною інформацією про споживача та іншою інформацією на всьому підприємстві.

Процес оцінки результативності:

Визначення результатів для акціонерів, що охоплює підвищеної вартості співробітників, споживачів та акціонерів поряд із зменшенням витрат.

Моніторинг ефективності, що включає визначення ключових показників оцінки діяльності .

Ключовим аспектом впровадження CRM-технологій є поява можливості у підприємства визначити фактичну, а також майбутню цінність кожного споживача, що, зазвичай, відображається показником CLV (Customer Lifetime Value). Доцільність визначення CLV обумовлюється кількома факторами. Зокрема, існуючі критерії оцінки ефективності маркетингової діяльності не дають змогу виявити дійсний результат, оскільки темп росту обсягів продажів, відсоток споживачів, які зробили повторну покупку, зростання вартості бренду не завжди обумовлені маркетинговими заходами [3, с.54].

З іншого боку, слід відмітити, що не усі споживачі є однаково прибуткові для підприємства [4, с. 140]. Тому показники доходу або ринкової вартості не дозволяють оцінити потенційний дохід та виділити найбільш перспективні сегменти [3, с.54]. Оцінка CLV дозволяє вирішити дане завдання, обумовлюючи можливість концентрації на взаємодії із прибутковими сегментами за рахунок формування відповідного інструментарію, одночасно із відмовою від збиткових споживачів.

Таким чином, результатами використання CRM є можливість підприємства забезпечити:

Досягнення корпоративних цілей, у тому числі і збільшення ринкової вартості підприємства.

Досягнення фінансових цілей.

Досягнення маркетингових цілей, серед яких:

забезпечення задоволення споживачів;

приваблення нових споживачів та подальше їх мотивування до взаємодії;

формування та збільшення величини сегментів із більш глибоким рівнем взаємодії.

Список використаних джерел:

1. Власенко М. С. Учет совокупной жизненной ценности клиентов банка : инструмент конкурентной борьбы или сложная формула для маркетологов? *Маркетинг и маркетинговые исследования*. 2008. №1. С. 10-20.

2. Соломатин Е., Албитов А. CRM (Customer Relationship Management). *Корпоративний менеджмент* : веб-сайт. URL: <http://www.cfin.ru/itm/crm-review.shtml> (дата звернення: 20.04.2021).

3. Яценко О. В. Методики оцінки фінансової цінності клієнта в банківській сфері. *Молодий вчений. Економічні науки*. 2015. № 9 (24). Частина 2. С. 53-55.

4. Modeling Customer Lifetime Value / S. Gupta, D. Hanssens, B. Hardie, W. Kahn, V. Kumar, N. Lin, N. R. S. Sriram. *Journal of Service Research*. 2006. Volume 9, № 2. P. 139-155.

5. Payne, A., Frow, P. A Strategic Framework for Customer Relationship Management. *Journal of Marketing*. 2005. Volume 69(4). P. 167-176.

Valentyn Nikulcha, Candidate of Economic Sciences,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU,
Chernivtsi

CRM-SYSTEMS IN THE ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISES

The relevance of the research topic is due to the need to study the peculiarities of the implementation of loyalty programs through the introduction of CRM-systems in ensuring the competitiveness of trade enterprises. The proposed approach will result in increasing the market value of enterprises through long-term interaction with profitable consumer segments, abandoning the relationship with unprofitable.

Вікторія Хмурова, к.е.н., доцент,
Анастасія Ущапівська, студентка,
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ

МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПАНІЙ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

При створенні конкурентоспроможних компаній в умовах кризи необхідність використання маркетингових технологій постійно зростає. Їх суть полягає в тому, щоб гарантувати досягнення чітких ринкових цілей.

З метою збільшення прибутку та залучення нових споживачів підприємства розширяють свою діяльність завдяки маркетинговим технологіям. В результаті, компанія може працювати над цільовим сегментом, забезпечити та збільшити продажі для нього через глибоке розуміння потреб замовника, успішно конкуруючи з іншими компаніями, щоб збільшити прибутковість або завоювати велику частку ринку залежно від цілей.

В умовах кризи потрібно, в першу чергу, попрацювати над цільовою аудиторією, тобто зрозуміти якою є аудиторія та що її зупиняє при покупці будь-якого товару чи послуги. У цей час попит на товари не першої необхідності падає, оскільки заробітна плата населення може знизитися, тому необхідно знайти оптимальний вихід для обох сторін.

Розгляньмо цільову аудиторію, яка є матеріально забезпеченою, проте не може отримати певну послугу, тому що є певні перешкоди для цього. Відповідно, потрібно проаналізувати аудиторію, а саме середній вік, стать, смаки споживачів. Визначившись з цим, необхідно запустити

рекламу з вигідною пропозицією, у нашому випадку можна підвищити вартість послуги, але надавати її комфортним чином для клієнта. А також для малих підприємств важливо максимально зосередити бюджет на залучення нових споживачів, а не витратити його на впізнаваність бренду.

З належним застосуванням цих технологій компанія здатна вибрати цільовий сегмент, зменшити витрати та ризики, пов'язані з результатами виходу на зовнішній ринок, досягти збільшення доходу від ефективної діяльності, підвищення рівня конкурентоспроможності, а також формування власного іміджу на національному та міжнародних ринках. Маючи достатні грошові ресурси, компанія також може формувати потреби споживачів на зовнішньому ринку.

Знання ринкових тенденцій дозволяє бізнесу просуватися більш впевнено, з мінімальною кількістю ризиків. Перемога на ринку вказує на те, що організація має маркетингові технології, які дозволяють запропонувати продукт або послугу, яких немає у конкурентів; пропонувати продукт або послугу аналогічної якості, але за нижчою ціною і до того ж отримувати прибуток.

Досконала інформація дозволяє маркетологам: отримати конкретні переваги, зменшити фінансовий ризик, визначити відношення споживачів, контролювати зовнішнє середовище, координувати стратегію, оцінювати діяльність, підвищити довіру до реклами, отримати підтримку в прийнятті рішень, залучити інтуїцію, підвищити ефективність [1, с. 17].

Можна вважати, що передумовами формування креативної концепції маркетингу є глобальні тенденції, що визначають розвиток сучасної постіндустріальної економіки: глобалізація, гіперконкуренція, зростання швидкості появи і поширення нових видів потреб, зростання диференціації доходів населення, зміна структури попиту, що визначило різноманітність товарної пропозиції, інтелектуалізація використовуваних технологій, зниження ролі матеріальних факторів виробництва і зростання значущості нематеріальних активів, частка яких у вартості товару стає все більш значною, автоматизація стереотипних операцій в технологіях виробництва і управління з одночасним збільшенням ролі творчої праці.

В рамках застосування маркетингових технологій найчастіше значно змінюється як сам товар, так і його дизайн, упаковка, методи просування і продажів [2, с. 34].

Нині поширені маркетингові технології з науково обґрунтованими методами, конструктивним підходом до використання існуючого потенціалу та, звичайно ж, креативністю, творчим підходом до досягнення цілей. Основними є: СІМ-технології [3, с. 44-49]; технології вірусного та партизанського маркетингу, трейд-маркетингу [4, с. 5]; технології прямого та мережевого маркетингу; інтегровані маркетингові комунікації; брендинг і ребрендинг; крос-маркетинг [5, с. 648-649]; маркетингові Інтернет-технології [6, с. 64-74]; мобільні маркетингові технології; маркетингові технології call центру; продукт-плейсмент; технології виставкової діяльності; краудсорсинг [7, с. 282-287] та ін.

Виходячи з вище наведеного, міжнародні маркетингові технології можуть бути класифіковані відповідно до таких критеріїв, як об'єкт маркетингу, новизна, наявність творчого компоненту, етапи інтернаціоналізації діяльності, форми міжнародного маркетингу, ступінь діджиталізації, функції управління, розвиненість клієнтоцентризму, етапи міжнародної маркетингової діяльності, фінансова підтримка і специфіка міжкорпоративної координації.

Маркетингові технології також впливають на критерії та конкурентоспроможність компанії. Ефективне застосування цих технологій призводить до: оцінки потужностей та цілей компанії; вибору найбільш оптимальних сегментів зовнішніх ринків; визначення та задоволення потреб споживача; одержання конкурентних переваг; адаптації та модифікації продукції до потреб зовнішніх ринків та споживачів; мінімізації ризиків і витрат, спричинених з випуском на зовнішній ринок; збільшення прибутку від ефективної діяльності; здатності оцінювати переваги корпорації та передбачити потреби споживачів у майбутньому.

Проаналізувавши швидкий і динамічний розвиток міжнародного середовища, я прийшла до висновку, що на міжнародних ринках лідерство може бути досягнуте не тільки через задоволення існуючих потреб споживачів, а завдяки здатності створювати нові продукти, яких ще не було на ринку та формувати на них попит. Іншими словами, інноваційні технології, залучені до різних видів діяльності компанії, є на першому плані.

Для того, щоб досягти лідируючої позиції, інноваційний підхід слід використовувати не тільки в маркетингу, а й у менеджменті компанії. У сучасних бізнесових середовищах, щоб досягти конкурентоспроможності, необхідно створити стабільну систему управління, орієнтовану не тільки на максимальне задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін підприємства, але і на безперервне підвищення та підтримання конкурентних переваг бізнесу.

Після аналізу маркетингових технологій, які використовують світові компанії-гіганти та дозволяють їм утримуватися на лідируючих позиціях рейтингів міжнародних брендів, я дійшла висновку, що динамічний розвиток економічного середовища, внутрішніх та міжнародних ринків, споживчих потреб та дій конкурентів змушують їх розширювати набір маркетингових технологій, які впливають на критерії та показники конкурентоспроможності компанії.

Залучення маркетингових технологій дає можливість компаніям підтримувати та вдосконалювати конкурентні переваги на міжнародних ринках, залучати нових клієнтів та створювати тісний зв'язок між компанією та споживачами. Особливу увагу слід приділити розробці корпоративного брендингу, адже його головна мета полягає у створенні довіри споживачів не тільки до самого товару, а й до всього підприємства. Корпоративний бренд має довгостроковий характер, охоплює зв'язки між усіма стейкхолдерами та є набагато ширшим поняттям аніж класичний брендинг.

У сучасних умовах глобалізації ринків кардинально змінюється поведінка покупців, які з легкістю переключаються з однієї пропозиції

товарів на інше і все частіше для здійснення закупівель використовують інтернет-технології. Збільшення реклами і різноманітність засобів її поширення привчили споживачів «не бачити й не чути її», тобто створюється психологічна ситуація закритості свідомості споживачів для комерційних комунікацій. Розвиток соціальних мереж зробив можливим і спростив обговорення людьми існуючих компаній, продуктів і брендів, їх функціональних характеристик і впливу на суспільство. Ці та інші зміни вимагають масштабного переосмислення маркетингу. Сучасний маркетинг ускладнився, що пов'язано не тільки з ростом проблем, але і їх новизною. Маркетинг стає глобальним, інтегрованокомунікативним.

В результаті принципово змінюється схема дистрибуції, ціноутворення і маркетингових комунікацій, відбувається зміщення центру уваги від товару до споживача, від споживача до його цінностей. Сучасні маркетингові технології, як системний набір методів, засобів і прийомів для досягнення ринкових цілей, є дієвим маркетинговим інструментом, що дозволяє виявляти і вимірювати цінності споживача, прогнозувати їх зміну. Характерною рисою сучасного маркетингу є стратегічна спрямованість на побудову довгострокових взаємин зі споживачами і партнерами по бізнесу, формування системи спільного створення цінності. Процес еволюції від розуміння створення цінності з точки зору орієнтації на продукт або послугу до розгляду спільного створення цінності виробника і споживача з точки зору одержуваного досвіду розкриває нові можливості для створення інноваційного продукту.

Список використаних джерел:

1. Портер М. Конкурентна стратегія: Методика аналізу галузей іконкурентів / Майкл Портер; Пер. з англ. - 4-е видав. - М.: Паблішер, 2011 року. - 453 с. - С. 17
2. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. Експрес-курс. - 2016. - С. 34
3. Святненко В. Маркетингові технології як засіб ефективного розвитку вітчизняних підприємств //В. Святненко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. — 2014. —№ 8(161). — С. 44-49.
4. Маркетинг інновацій і інноваційний маркетинг: навч. посібник для студ. екон. спец. вузів / Ю.І. Осик, З.М. Борбасова, О.В. Прокопенко, В.З. Валеева. - Караганда: Вид-во Карго, 2016. - 155 с. - С. 5
5. Ковінько О. М., Пасічник Т. Г. Особливості сучасних маркетингових технологій в управлінні підприємством. Молодий вчений. 2017. № 12. - С. 648-649.
6. Ілляшенко С. М. Сучасні тенденції застосування інтернет-технологій у маркетингу / С. М. Ілляшенко //Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — №4. — Т II. — С. 64-74.
7. Шевчук О. Ю. Вплив сучасних маркетингових інтернет-технологій (краудсорсинг) на розвиток бізне-су / О. Ю. Шевчук // Таврійський державний агротехнологічний університет. — Збірник 22. Т. 5. — 2013. — С. 282-287.

Viktoriia Khmurova, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Anastasia Ushchapovskaya, student,
Kyiv National University of Trade and Economics,
Kiev

MARKETING TECHNOLOGIES FOR BUILDING THE COMPETITIVENESS OF COMPANIES IN CRISIS

Annotation: The main purpose of the research is to identify advantages of the use of marketing technologies in crisis situations. It has

been shown that increased competition in international commodity markets encourages the introduction of marketing technologies based both on pre-existing criteria - efficiency, adaptability and fair competition, as well as those identified in the work: creativity, brand awareness and high-tech.

Keywords: Competitiveness, marketing technologies, market, consumers, goals, risks, profits, goods.

Юрій Чаплінський, к.е.н., доцент
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м.Чернівці

СПОСОБИ ВІДОБРАЖЕННЯ ВИТРАТ ПРОГРАМИ ЛОЯЛЬНОСТІ

У процесі маркетингової діяльності підприємства виникають питання доцільності розробки та імплементації у їх практичну діяльність програм лояльності, які є дієвим інструментом комунікаційного впливу на споживача і в довгостроковій перспективі призводять до зростання показників ефективності діяльності підприємства. Програми лояльності спрямовані на зростання конкурентоспроможності підприємства, побудову стратегії довготривалих, взаємовигідних відносин з дійсними та потенційними споживачами товарів у результаті їх залучення, утримання та примноження. Важливим питанням, з точки зору оцінки ефективності програми лояльності є формування її фінансової концепції, що полягає у прогнозуванні та здійсненні оцінки майбутніх витрат на реалізацію програми лояльності й можливостей їх покриття. Серед інших важливих факторів фінансово-економічне обґрунтування витрат на програму лояльності передбачає врахування виду програми, розміру сегмента ринку, обраних заходів і загальної стратегії просування.

Етап фінансово-економічного обґрунтування програми лояльності передбачає розроблення фінансової концепції залежно від виду програми, розміру сегмента ринку, обраних заходів і загальної стратегії просування. Тому саме на цьому етапі в першу чергу рекомендується скласти бюджет програми з урахуванням усіх запланованих заходів та необхідних для їх просування маркетингових інструментів. При розрахунку бюджетної складової обов'язково врахувати фінансові ризики, які виникають у процесі запуску та дії програми [1].

Суть роботи зі створення програми лояльності можна сформулювати так:

залучити споживача в діалог, який дозволить постійно отримувати від нього інформацію;

якісно обробляти цю інформацію (база даних);

створити і повідомити пропозицію, максимально орієнтовану на потреби конкретного споживача;

з'ясувати реакцію споживача на звітну пропозицію і скорегувати інформацію в базі даних [2].

Усі програми лояльності, незалежно від їх стратегій та технологічних нюансів реалізації, об'єднує поточна необхідність фінансування витрат на їх проведення та, як наслідок, відображення цього в обліку і звітності. Для цілей організації та формування методики відображення програм лояльності їх групують у такі сукупності [3]:

програми, що відображаються шляхом зменшення доходу від реалізації. Застосовуються у разі зниження ціни на окрему групу товарів (послуг) для усіх покупців або їх окремого сегменту;

програми, вартість здійснення яких включається до витрат на збут. Характерні для проведення рекламних акцій, розіграшів призів з метою стимулювання збуту;

програми, витрати на проведення яких потребують створення резервів. Мають місце, коли у компанії перед клієнтом виникає зобов'язання та існує імовірність відтоку ресурсів для його врегулювання за можливості оцінки такого зобов'язання;

програми, що визнаються у складі доходів майбутніх періодів або зобов'язань перед третіми сторонами. Даний підхід застосовується у випадках нарахування покупцю призових одиниць, які згодом можуть бути обмінені на товари, послуги або знижки як у продавця, так і в компаніях-партнерах програми.

Найпоширеніші види програми лояльності клієнтів залежно від способу їх відображення в обліку фінансово-господарських операцій:

Зменшення доходу від реалізації на суму знижки (за МСБО 18 «Дохід») [4] - дисконтні програми (гадання клієнту знижок на подальші покупки, що можуть варіюватися залежно від розмірів придбання); сезонні продажі та спеціальні пропозиції (надання певних знижок на деякі товари або послуги протягом короткого періоду часу); пільгові умови (надання особливих умов, які діють для певного сегмента споживачів (пенсіонерів, студентів); надання привілеїв постійним клієнтам чи членам клубу (надання додаткових послуг або створення особливих умов, недоступних для інших клієнтів).

Визнання витрат на збут (маркетингових витрат) (за МСБО 18 «Дохід») [4] - розіграші призів (проведення акцій, за яких учасники можуть виграти матеріальні призи чи певні знижки); запрошення на акції (проведення безкоштовних дегустацій певних товарів або пробних уроків); подарунки (привітання клієнтів до свят у вигляді подарунків з метою їх заохочення до споживання продукції).

Створення забезпечень (за МСБО 37 «Резерви, умовні активи та умовні зобов'язання») [5] - гарантії (виникнення зобов'язань перед клієнтом на повернення коштів або заміну товарів); подарункові картки або сертифікати, що не пов'язані з операціями купівлі-продажу (надання подарункових карток на безкоштовне отримання певних товарів чи користування певним видом послуг протягом якогось часу або гарантована знижка на певний вид товарів або послуг).

Визнання доходів майбутніх періодів або зобов'язань перед третьою стороною на суму нарахованих бонусних одиниць (за КТМФЗ 13

«Програми лояльності клієнта» [6] - бонусні програми (нарахування бонусів або балів при здійсненні кожної покупки, які згодом клієнт може обміняти на додатковий товар (послугу) або знижку на їх придбання)

Слід зазначити, що окремі питання відображення витрат на реалізацію програми лояльності регулюються КТМФЗ (IFRIC) 13 «Програми лояльності клієнта», де, зокрема, визначено:

суб'єкт господарювання повинен застосовувати параграф 13 МСБО 18 та обліковувати бали винагороди як окремий визначений компонент операції(й) з реалізації, в якій вони надаються («первісний продаж»). Справедливу вартість отриманої компенсації або компенсації, яка підлягає отриманню, за первісним продажем слід розподілити між балами винагороди та іншими компонентами реалізації;

оцінку компенсації, розподіленої на бали винагороди, слід здійснювати шляхом посилення на їх справедливу вартість;

якщо суб'єкт господарювання сам забезпечує постачання винагород, він повинен визнавати розподілену на бали винагороди компенсацію як дохід при виплаті винагороди клієнту і виконанні своїх зобов'язань з надання винагороди. Сума визнаного доходу має базуватися на кількості балів винагороди, що були виплачені клієнту як компенсація за винагороду, відносно до загальної кількості балів, що передбачають виплату винагороди;

якщо постачання винагород забезпечує третя сторона, суб'єкт господарювання повинен визначити як отримується компенсація, віднесена на бали винагороди – на власний рахунок (тобто, як принципал в операції) або ж від імені третьої сторони (тобто, як агент третьої сторони). Якщо суб'єкт господарювання отримує компенсацію від імені третьої сторони, він повинен: оцінювати свій дохід як чисту суму, отриману на свій власний рахунок, тобто різницю між компенсацією, розподіленою на бали винагороди, і сумою, що підлягає виплаті третій стороні за постачання винагороди; та визнавати цю чисту суму як дохід, коли третя сторона набуває зобов'язання надати винагороду та право одержати за це компенсацію. Ці події можуть відбуватися відразу після надання балів винагороди. В іншому випадку, якщо клієнт має право вибору і може звертатися за виплатою винагороди до суб'єкта господарювання або до третьої сторони, ці події можуть відбуватися тільки тоді, коли клієнт звертається за отриманням винагороди до третьої сторони. Якщо суб'єкт господарювання отримує компенсацію на свій власний рахунок, він повинен оцінювати свій дохід як загальну суму компенсації, розподілену на бали винагороди, і визнавати дохід тоді, коли він виконує свої зобов'язання щодо видачі винагороди.

якщо в будь-який момент часу неминучі витрати, пов'язані з виконанням зобов'язань щодо видачі винагороди, за очікуванням, перевищать отриману за них компенсацію або компенсацію, що підлягає отриманню (наприклад, компенсацію, розподілену на бали винагороди в момент первісного продажу, який ще не був визнаний як

дохід, плюс будь-яку подальшу компенсацію, що підлягає отриманню, коли клієнт одержує винагороду), суб'єкт господарювання має обтяжливі контракти. Зобов'язання щодо такого перевищення слід визнавати згідно вимог МСБО 37. Необхідність визнавати таке зобов'язання може виникнути, якщо очікувані витрати щодо видачі винагороди зростають, наприклад, якщо суб'єкт господарювання переглядає свої очікування щодо кількості балів винагороди, що будуть видані клієнтам.

Таким чином, основні способи відображення господарських операцій в межах програми лояльності регламентуються МСБО 18 «Дохід», МСБО 37 «Резерви, умовні активи та умовні зобов'язання», КТМФЗ 13 «Програми, спрямовані на підтримання лояльності клієнтів». Для відображення витрат програм лояльності їх групують у такі групи: програми, що відображаються шляхом зменшення доходу від реалізації; програми, вартість здійснення яких включається до витрат на збут; програми, витрати на проведення яких потребують створення резервів; програми, що визнаються у складі доходів майбутніх періодів або зобов'язань перед третіми сторонами.

Список використаних джерел:

1. Іваннікова, М. М. Маркетингове управління лояльністю споживачів // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2014. - № 3. - С. 62-72. - URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2014_3_8.
2. Кляченко, І. О, Зозульов О. В. Програми лояльності споживачів до бренду - URL : https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/12367/1/2012_5_Klyachenko.pdf - Назва з екрану.
3. Мисака, Г. В., Шмідт, А. О. Облік програм лояльності в стимулюванні клієнтів банківських установ // Бізнес Інформ. - 2015. - №2 - С. 288-295.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» від 01.01.2012 р. № 929_013 // Верховна Рада України - URL : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_059/para2#n2
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 «Резерви, умовні активи та умовні зобов'язання» від 01.01.2012 р. № 929_024 // Верховна Рада України - URL : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_022
6. Тлумачення КТМФЗ 13 «Програми, спрямовані на підтримання лояльності клієнтів» від 01.01.2012 р. № 929_029 - URL : https://mof.gov.ua/storage/files/IFRIC-13_ukr_2016.pdf

Yurii Chaplinskyi, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU,
Chernivtsi

WAYS TO DISPLAY THE COSTS OF LOYALTY PROGRAM

An effective loyalty program involves the development of a financial concept depending on the type of program, the size of the market segment, the selected measures and the overall promotion strategy. For the purposes of the organization and formation of a technique of display of loyalty programs they are grouped in the following aggregates: programs that are reflected by reducing sales revenue; programs, the cost of which is included in the cost of sales; programs, the costs of which require the creation of reserves; programs recognized as deferred income or liabilities to third parties.

Лариса Черчик, д.е.н., професор,
Анжеліка Лажнік, магістрантка
Волинський національний університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк

ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ВРАЖЕНЬ

У сучасній системі ринкової економіки все більшого значення набуває сфера послуг, у структурі якої чільне місце займає туризм, в першу чергу завдяки мобільності, динамічності розвитку, високої прибутковості діяльності, по-друге, завдяки державній підтримці, оскільки туризм як сфера діяльності є джерелом надходжень до державного бюджету, сферою, де створюються дешеві робочі місця, по-третє, вона є комплексуютьовуючою, тобто позитивно впливає на розвиток інших видів діяльності, а саме торгівлю, транспорт, зв'язок, сільське господарство, будівництво. Діяльність вітчизняних закладів туризму відбувається в умовах жорсткої конкуренції, змін кон'юнктури туристичного ринку під впливом різних чинників, спаду економіки та реальних доходів населення, що потребує удосконалення їх систем менеджменту.

Значний внесок у розвиток теорії менеджменту туристичних підприємств зробили О. Бабчинська, А. Балдинюк, Л. Дяченко, В. Кіпченко, О. Король, М. Крачило, Н. Кудла, М. Мальська та інші. У їх працях визначено сутність діяльності туристичних бізнес-структур, основні підходи до управління у сфері туризму, обґрунтовано напрями підвищення ефективності менеджменту туристичних фірм у сучасних умовах, оскільки рівень менеджменту відіграє визначальну роль для у забезпеченні ефективності їх розвитку.

Високий рівень конкуренції на туристичному ринку змушує туристичні підприємства працювати ефективно, бездефектно, враховувати можливості, смаки та уподобання споживачі. Якийсь час традиційні «пакети-турпродукти» задовольняли туристів, а спрощення процедур виїзду за кордон розширило можливості формування таких пакетів. Проте з часом конкурентоспроможність традиційно налаштованих туристичних підприємств знизилась через переорієнтацію свідомості споживачів туристичних та інших послуг і товарів. Узагальнення цих тенденцій призвело до виникнення та обґрунтування принципово нових напрямів – поведінкової економіки, економіки вражень, які якнайкраще пояснюють новітні тенденції розвитку туристичної сфери.

Метою дослідження є розвиток теоретико-методичних положень менеджменту та маркетингу туристичних бізнес-структур в умовах економіки вражень .

Як стверджує М. Боярська, «економіка товарів і послуг відійшла на другий план. На зміну їй прийшла економіка вражень, при якій здійснюється не просто продаж товарів і послуг з метою задовольнити потреби клієнта, а просування товарів або послуг на ринку за

допомогою емоцій, які виникають у зв'язку із взаємодією із цим товаром або послугою» [1].

Поняття «економіка вражень» ввели Б. Джозеф Пайн і Джеймс Гілмор [2]. В. Пекар визначив поняття та узагальнив принципи економіки вражень, розробив інструментарій для їх впровадження у практичну діяльність. Концепція полягає в тому, що на перший план висувається не товар чи послуга, а враження, які отримує споживач від їх використання. Тобто вирішальну роль у просуванні товарів і послуг відіграє емоційна складова [3].

Також вивченням питань економіки вражень займалися П. Шеремета, П. Пайн, Е. Тофлер, Дж. Шелдрейк, К. Нордстрем, Й. Риддерстрале, Б. Шмітт, Д. Роджерс, К. Вроцос, К. Келлер, А. Балдинюк, У. Авраменко, С. Годін та інші.

Відбувається формування нової парадигми в системі відносин «продавець – покупець», що пов'язано не лише зі зміною форми промоції (реалізації) товарів і послуг як враження, а й характеру та рівня людських потреб, почуття та переживання людини стають центральними в економічній діяльності підприємства [1].

Характерними рисами і особливостями економіки вражень є: враження – це відчуття, яке запам'ятовується, особисте відчуття або переживання, що проявляється згодом і зберігається в пам'яті суб'єкта, формуючи його внутрішній світ [2]; на відміну від послуги, враження не несе прямої економічної користі, його не можна негайно «спожити», враження накопичуються, формується «база вражень» окремої людини, її досвід [2]; враження будується на особистому емоційному контакті з кожним клієнтом; не на задоволенні конкретної потреби, а на створення позитивного враження як від виробництва та просування, так і від одержання товару або послуги, а також від наступних за цим відчуттів, одержуваних споживачем [4]; застосування шоу-технологій, що дозволяють просувати товари та послуги з меншими витратами порівняно з традиційними способами; акцент на емоційній складовій; споживач вибирає ірраціонально, керуючись не співвідношенням ціна/якість, а кількістю позитивних емоцій на одиницю товару; основним продуктом підприємства є враження та обіцянки; враження можна розглядати як самостійний товар і як інструмент просування традиційних товарів; споживачі не хочуть стандартизованої продукції, а прагнуть отримати товар, створений спеціально для них, який відповідає їхньому внутрішньому світу; економіка вражень, орієнтована на відчуття споживача [2, 3].

Люди готові платити за свої враження, тому економіка вражень – це та концепція, яка повинна використовуватися туристичними бізнес-структурами для підвищення конкурентоспроможності.

Однією з найважливіших особливостей туризму як об'єкта управління є те, що туризм – це специфічна форма діяльності та взаємодії людей. Нині споживач хоче отримувати яскраві позитивні враження (wow-сервіс, wow-ефект) від взаємодії з компанією або брендом. Тому під час розроблення системи менеджменту туристичного підприємства необхідно суттєво підвищувати споживчу лояльність, створювати тісний емоційний зв'язок між клієнтами та послугами,

переходити на персоналізацію турпродукту (Л. Елві «Маркетинг взаємовідносин», С. Яроміч «Інноваційні аспекти маркетингу вражень у сфері туристичних послуг», Б. Дж. Пайн II і Дж. Гілмор «Економіка вражень»). Над вказаними проблемами працювали українські дослідники О. Болотна, Е. Петренко, П. Петриченко, Ю. Поверіна, Н. Скригун, П. Шеремет, П. Чернозубенко, які досліджували теоретичні засади побудови маркетингу вражень. Основними акцентами таких систем менеджменту є маркетинг вражень. Цей вид маркетингу базується на застосуванні інструментарію маркетингових комунікацій. Приємні емоції роблять споживача лояльним до бренду Масове залучення постачальників послуг і споживачів у спільне створення унікальної споживчої цінності – враження, розглядається як ключовий ресурс мережевого споживання [5, с. 232].

Список використаних джерел:

1. Боярська М. О. Сутність та визначення економіки вражень на сучасному етапі розвитку економіки України. *Молодий вчений*. 2016. № 4. С. 25-27.
URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_4_8 (25.03.2021)
2. Пайн Джозеф, Джеймс Х. Гилмор Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена. М.: ИД «Вильямс», 2005. 304 с.
3. Пекар В. Введение в экономику впечатлений. *Маркетинг и реклама*. 2008. № 2. С. 33–39.
4. Келлер К. Л. Стратегический бренд-менеджмент создание, оценка и управление марочным капиталом. 2-е изд., пер. с англ. М.: ИД «Вильямс», 2005. 436 с.
5. Петриченко П. Управління емоціями та враженнями клієнтів. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2014. Вип. 2 (53). С. 232–237.

Larysa Cherchyk, Doctor of Economics,
Professor,
Angelica Lazhnik, Master Degree Student
Lesya Ukrainka Volyn National University,
Lutsk

FACTORS OF ENSURING THE COMPETITIVENESS OF TRAVEL COMPANIES IN THE CONDITIONS OF IMPRESSION ECONOMY

The paper summarizes the features of the economy of impressions as a concept that should be used by tourism business structures to increase competitiveness. Therefore, during the development of the management system of a tourist enterprise it is necessary to significantly increase consumer loyalty, create a close emotional connection between customers and services, move to the personalization of the tourist product.

Digitalization of economic relations as an important factor in improving the business processes of enterprises in a crisis

Світлана Власюк, к.е.н., доцент
Ліліана Калюжна, магістрантка,
Уманський національний університет садівництва,
м.Умань

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЯК МОЖЛИВІСТЬ ПРОРИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

Цифровізація торкається майже всіх сфер суспільства та має прямий вплив на діяльність діючих підприємств. Проте, завдяки новітнім технологіям підприємства в даний час стикаються з величезними змінами у своїй діяльності. На жаль, точний характер цих змін досі незрозумілий, оскільки більшість існуючих досліджень були проведені на початкових етапах цифрової трансформації, а наявні наукові публікації – фрагментовані.

Дослідженням загальних теоретичних засад цифрової модернізації в перехідних економіках та проблемами їх адаптації цифрового простору приділяють увагу: А. Бабкіна, О. Вишневський, В. Геєць, В. Гройсман, Н. Краус, П. Курп'янський, Н. Норіц, А. Станкевич, В. Фіщук та ін. Активізація процесу цифрової модернізації економічних відносин з метою підвищення економічного зростання є важливою проблемою.

Електронна торгівля увійшла в повсякденне життя відносно недавно, але дуже стрімко зайняла вагому частку на багатьох товарних ринках. Ще десять років тому сфера покупок в Інтернеті охоплювала тільки певний спектр товарів, а здійснювали їх переважно представники молодого покоління, але вже нині, інструментами електронної торгівлі в тому чи іншому вигляді користується більша частина населення кожної розвиненої країни. Більш того, інструменти, які кожному громадянину надає цифровізація, докорінно змінюють безліч сфер підприємницької діяльності, а саме від надання банківських послуг до приватного репетиторства та роздрібною торгівлі [1].

Цифрова трансформація охоплює дії щодо організації діяльності, ланцюжки створення вартості та послуги післяреалізаційного обслуговування товарів (робіт, послуг), чим залучає більшу кількість покупців завдяки розширеному використанню показників, даних та аналітики. Більшість компаній з виробничих процесів у всьому світі уже визнають значимість цифрової трансформації в тій чи іншій мірі, причому багато хто вже активно використовує передові технології. Однак сьогодні багато компаній схильні зосереджувати свої зусилля лише на технологіях, не враховуючи повного організаційного впливу. Лише невеликий відсоток (від 5 до 8 відсотків) виробничих підприємств готові до програми цифрової трансформації.

У вузькому розумінні цифровізація розглядається як процес створення на різних рівнях економіки інформаційно-цифрових платформ і операторів, що супроводжується перетворенням інформаційно-комунікаційних технологій в технології широкого використання та характеризується активним використанням та впровадженням цифрових технологій зберігання, обробки та передачі інформації в усі сфери людської діяльності, і це відповідає першому та другому рівням цифрової економіки [2].

В широкому розумінні цифровізація економіки пов'язана вже як зі зміною природи виробничих або економічних відносин, так із зміною безпосередньо виробничих сил та факторів виробництва внаслідок втілення проривних технологій, роботизації, створення кіберфізичних структур, що відповідає всім трьом рівням цифрової економіки [3] (рис. 1).

Під цифровою економікою (англ. "digital economy") розуміють економіку, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях. Варто зауважити і той факт, що все частіше цифрова економіка переплітається з традиційною економікою, роблячи чітке розмежування складнішим. Діджиталізацію/цифровізацію тлумачимо як виробництво, продаж й постачання продуктів через комп'ютерні мережі. Виробництво і розподіл продукції, робіт/послуг в цифровій економіці – це інформація й способи її передачі, Інтернет-технології, мережеві зв'язки та відповідна інфраструктура, знання, інновації, синергетичні ефекти [4].

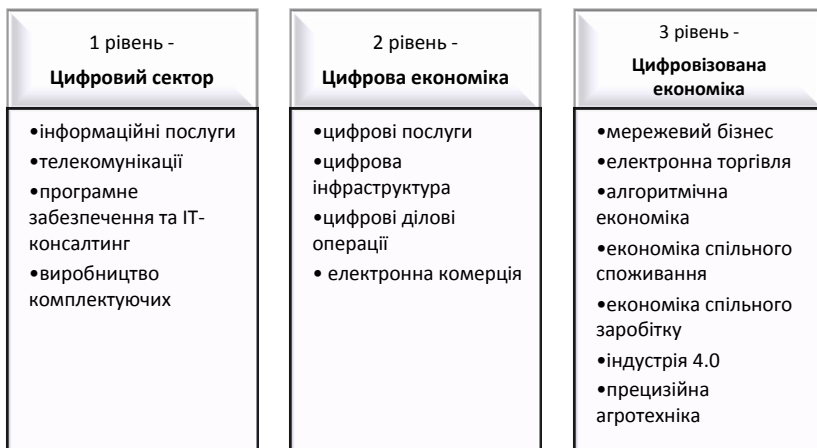


Рис. 1. Рівні цифрової економіки

У технологічному аспекті цифрову економіку визначають чотири тренди: мобільні технології, бізнесаналітика, хмарні обчислення і соціальні медіа; в глобальному плані – соціальні мережі, такі як Facebook, YouTube, Twitter, LinkedIn, Instagram та ін. За останні роки активний розвиток отримали й такі Інтернетзалежні ринки як: туризм, ігри і кіберспорт, медіа та банківські послуги. На сьогодні ці ринки сумарно становлять близько 50 % від загального обсягу електронної комерції. Поступова цифровізація масового сегмента змінює характер on-line споживання. У сегменті туризму і подорожей яскравим є перехід від on-line бронювання квитків до повноцінного вибору, порівняння і оплати турів. В сегменті банківських послуг – особисті кабінети замінюють стояння в черзі до каси банку з метою оплати комунальних

платежів, поповнення телефону, оплати по кредитах тощо [5, с. 173–177].

Очевидно, що цифровізація економічних відносин підприємств в умовах кризи виступає можливістю суттєвого розвитку підприємств. Однак для цього будуть необхідні цілеспрямовані зусилля, які включають підготовку робочої сили, впровадження відповідної ІТ-інфраструктури та коригування бізнес-процесів. Багато існуючих на даний час систем управління створюють перешкоди для цифрового прогресу. Часто ієрархічна структура управління, слабе керівництво управління змінами співробітників та організаційні перекоси створюють штучні бар'єри для інформації, перешкоджаючи прийняттю рішень і, зрештою, гальмуючи ефективність бізнесу.

Отже, для ефективного впровадження цифровізації в сучасні підприємства необхідно оцінити власну організаційну здатність, використовуючи фактори цифрової трансформації, провести маркетингове дослідження ринку з визначенням власної ніші, розробити методи зміни робочого процесу тощо.

Список використаних джерел:

1. Січкаренко К.О. Цифровізація як фактор змін у міжнародних економічних відносинах. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип.3 С. 30-34.
2. Bukht R., Heeks R. (2018) Defining, Conceptualising and Measuring the Digital Economy. *International Organisations Research Journal*, vol. 13, no 2, pp. 143–172 (in English). DOI: 10.17323/1996-7845- 2018-02-07.
3. Хандій О.О., Шамілева Л.Л. Вплив цифрових трансформацій на економіку та сферу праці: соціально-економічні ризики та наслідки. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. № 3(57). С. 181-188.
4. Краус Н.М., Краус К.М. Цифровізація в умовах інституційної трансформації економіки: базові складові та інструменти цифрових технологій. *Інтелект XXI*. 2018. № 1. С. 211-214.
5. Норец Н.К., Станкевич Н.К. Цифровая экономика : состояние и перспективы развития / *Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика* : труды научно-практической конференции с международным участием 17–22 мая 2017 года / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. С. 173–179.

Svitlana Vlasyuk, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Liliana Kalyugna, Master Degree Student,
Uman National University of Horticulture,
Uman

DIGITALIZATION OF ECONOMIC RELATIONS AS A POSSIBILITY OF BREAKTHROUGH DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN A CRISIS

The article considers the main problems of digitalization implementation and its direct impact on the activities of existing enterprises. It is noted that in a narrow sense, digitalization is seen as a process of creating information and digital platforms at different levels of the economy and is characterized by the active introduction of digital technologies. In a broad sense, the digitalization of the economy is associated with a change in the nature of production or economic relations, as well as a change in direct production forces and factors of production. It is offered to estimate own organizational ability, using factors of digital transformation, to carry out

marketing research of the market with definition of own niche, to develop methods of change of working process, etc.

Ірина Готинчан, к.ф.-м.н., доцент,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ОДИН З ГОЛОВНИХ ВЕКТОРІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Світ вступив у нову епоху цифрової глобалізації, яка визначається безперервними потоками даних, які містять інформацію, знання, ідеї та інновації. Цифровізація стає найважливішим фактором економічного зростання економіки будь-якої країни і взагалі є сучасним трендом розвитку. Використання цифрових технологій у реальному секторі економіки є запорукою інноваційного розвитку як окремого підприємства, так і держави в цілому.

Цифровізація стрімко проникає в повсякденне життя людей, надаючи нові можливості для всіх секторів економіки України у розрізі модернізації методів роботи та управління, змінюючи виробничі процеси, канали реалізації та способи взаємодії з постачальниками та покупцями.

Проблемам впровадження цифрової економіки в світі та в Україні присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, серед яких роботи Б. Ван Арка, Д. Енгельбарта, Дж. Ліклайдера, Р. Ліпсі, Д. Стігліца, О. Вишневського, І. Карчева, С. Коляденко, Н. Крауса, В. Ляшенко, В. Фіщука та багато інших. Значну увагу економісти зосередили на висвітленні тенденцій розвитку цифрової економіки, її постійному збільшенні у структурі ВВП провідних економік світу, на сучасних процесах цифрової трансформації економіки.

Метою дослідження є визначення ролі цифровізації в загальній системі соціально-економічних відносин та підвищенні конкурентоспроможності країни.

Застосування цифрових технологій у виробничих процесах ставить ряд викликів, пов'язаних з обробкою даних, вибором та налаштуванням алгоритмів керування, оцінювання ефективності розробленої системи. Процес інтеграції цифрових технологій потребує комплексного підходу, який передбачає дослідження технологічного процесу, вибір технічних засобів, а також забезпечення взаємодії між системою керування, вимірювальними пристроями й виконавчими механізмами.

Загальною метою цифровізаційних процесів в економіці є перебудова виробництва у більш гнучке та пристосоване до реалій сьогодення, що підвищує конкурентоспроможність держави у "цифровому світі". Цифровізація є засобом одержання очікуваного результату, який відповідає вимогам та потребам суспільства і влаштовує виробників та власників бізнесу щодо можливостей отримання високих прибутків.

Цифрова епоха змінює підхід до ведення бізнесу, а також вимоги до використовуваних інформаційних технологій: систем управління маркетингом, продажами і сервісом; телефонії та месенджерів; систем документообігу й управління персоналом; облікових систем і безлічі інших корпоративних додатків. Серед цифрових технологій, продуктів і послуг, які на сьогодні вважаються інноваційними трендами сучасного соціально-економічного середовища, можна виокремити такі: BioTech, NanoTech, RetailTech, FinTech, LegalTech, InsurTech, GovTech [1].

Цифровізація реального сектору економіки зміцнить конкурентні позиції вітчизняних підприємств зарахунок підвищення продуктивності праці, ефективності управління, прискореної автоматизації виробничих процесів, безпечності виробництва та зробить галузі вітчизняної економіки більш привабливими для інвестицій. При дотриманні норм інформаційної безпеки цифровізація здатна забезпечити зростання ефективності всіх управлінських процесів.

Цифрові технології необхідні для зростання ефективності української промисловості, а в деяких секторах вони стають основою виробничих стратегій. Їх перетворююча сила змінює традиційні моделі бізнесу, виробничі ланцюжки й обумовлює появу нових продуктів та інновацій. Дійсно, діджиталізація для України має позитивний соціальний характер, адже зосереджена на поліпшенні якості інфраструктури соціального забезпечення, якості соціальних послуг, організації прозорості та адресності соціальної допомоги, скороченні витрат [3].

До цифрових продуктів та послуг як інноваційних трендів сучасного соціально-економічного середовища відносять: BlockChain, Digital marketing, CRM&BPM, Grid-технології, DigitalСтрахування, ePrescription [1].

Переваги від цифровізації для суспільства очевидні, оскільки життя у цифровій економіці надає громадянам змогу отримувати швидкісний доступ до Інтернету, інформації і бази знань, нові можливості для ведення бізнесу та власної реалізації, навчання, творення, відпочинку, роблячи життя більш комфортним та зручним, тобто таким, що відповідає реаліям сьогодення.

Таким чином, позитивного ефекту від цифровізації економіки не доведеться довго чекати. Відмовляючись від паперових процесів та цифровізуючи складові елементи своєї роботи, суб'єкти господарювання зможуть зменшити кількість кроків, раніше необхідних для функціонування, поліпшити терміни виконання робіт, значно підвищити ефективність своєї діяльності та, в кінцевому підсумку, знизити експлуатаційні витрати. Цифровізація економіки допоможе суспільству створити надійне цифрове середовище, оптимізувати та масштабувати операції, зробити їх послідовними та безпечними. За рахунок цифровізації стає можливим прискорено розвивати інновації, підтримувати стартапи, навчати всіх бажаючих основам програмування, впроваджувати цифрові технології у галузі економіки. Реалізація всіх вищеперелічених умов дозволить підвищити продуктивність функціонування всієї економічної системи держави та отримати додаткові конкурентні переваги у глобалізованому цифровому світі [2].

«Цифровізація» створює нову, цікаву та драйвову країну. Коли країна стає полігоном «цифрових» трансформацій, вона привертає увагу інвесторів, вона стає інноваційним лідером. Людський капітал отримує можливості для реалізації. Зменшується відтік «мізків» за кордон.

Отже, в Україні є всі умови для здійснення "цифрового стрибка" та переходу на більш високий технологічний рівень розвитку. Цифрова економіка — це не мода і не забаганка, це необхідність та основа нашого майбутнього.

Список використаних джерел:

1. Краус Н. М., Голобородько О. П., Краус К. М. Цифрова економіка: тренди та перспективи авангардного характеру розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/8.pdf.
2. Руденко М. В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи. *Економіка та держава*. 2018. № 11. С. 61–65. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2018.11.61>.
3. Цифрова адженда України — 2020 («Цифровий порядок денний» –2020) / Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року. URL: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

Iryna Hotynchan, Candidate of Physical and Mathematical Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU,
Chernivtsi

DIGITIZATION AS ONE OF THE MAIN VECTORS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

In the research the separate impact on digitalization in the real sector of the economy is pointed out due to the increasing of the competitiveness of domestic enterprises because of the productivity enhancing, management efficiency, accelerated automation of production processes, production safety and increased investment opportunities. It is also possible to characterize the benefits of digitalization for society and emphasize that the terminal users and users of digital products and services that affect the population.

Юрій Королук, д.н.д.у., професор
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
Чернівці

Віталій Толуб'як, д.н.д.у., професор
Західноукраїнський національний університет
Тернопіль

ЧАТ-БОТИ В ЦИФРОВОМУ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА

Цифровий маркетинг сьогодні незаперечний тренд сучасної економіки. Головним його потенціалом є здатність забезпечити «...взаємодію з клієнтами та бізнес-партнерами з використанням цифрових інформаційно-комунікаційних технологій та електронних пристроїв...» [1]. Своєю появою цифровий маркетинг завдячує розвитку мережевих та супутніх технологій, які можна окреслити п'ятьма

цифровими каналами [2]: мережа Інтернет і пристрої, що надають доступ до неї (комп'ютери, ноутбуки, планшети, смартфони та ін.); мобільні пристрої; локальні мережі (Екстранет, Інтранет); цифрове телебачення; інтерактивні екрани, POS-термінали. Цифрові канали сприяли появі багатьох методів цифрового маркетингу [3]: контекстна реклама; Big Data; ретаргетінг; мобільний маркетинг; email-маркетинг; RTB; SMM (social media marketing); SMO (social media optimization); SEO (search engines optimization); SEM (search engine marketing) та ін.

Експансія цифрового маркетингу, унікальність його переваг для ведення бізнесу сприяли потребі здобуття нових компетенцій чи навіть професій в сучасній економіці. З іншого боку, цифровий маркетинг збільшив кількісні, якісні і географічні масштаби взаємодії з клієнтами. Останні почали звикти до переваг такої взаємодії: інформативність, персональне консультування, можливість вибору альтернатив, післяпродажний супровід, низька географічна бар'єрність, доступність послуг в режимі 24/7 та багато інших.

Інтернет дає колосальні можливості вільного доступу до усіх користувачів мережі в якості потенційних клієнтів. Однак, провадження цифрового маркетингу будь-якого підприємства відбувається під потужним конкурентним впливом інших його суб'єктів. Іншими словами, мережа дарує мільйони клієнтів і, одночасно, мільйони конкурентів. Тривалий час суб'єкти цифрового маркетингу не відчували суттєвої конкуренції. Це пов'язувалось із динамічним зростанням кількості користувачів Інтернет, яке випереджало темпи зростання кількості економічних суб'єктів в мережі. Але за останні роки ситуація докорінно змінюється. Потенційний клієнт володіє широким спектром альтернатив вибору товару чи електронної послуги в мережі. Така ситуація породила високий попит фахівців цифрового маркетингу. Підприємства усвідомили, що за клієнта в мережі потрібно боротися, залучати і утримувати.

Видатки на цифровий маркетинг і його кадрове забезпечення є зростаючою складовою видатків сучасного підприємства. Успішний керівник розуміє, що економічна віддача від таких витрат є багаторазова, а в окремих випадках і немає інших альтернатив маркетингового забезпечення товарів чи послуг. З іншого боку, інноваційні технології докорінно змінюють специфіку маркетингу і, саме головне, вимоги до якості реалізації його заходів.

Найбільшим викликом для учасників бізнесу стала масовість взаємодії з клієнтами і потреба бути доступним в форматі 24/7. Зазначене покликало збільшення штату для надання маркетингових послуг навіть у випадку для невеликих підприємств. Одним із вирішення таких викликів було широке використання CRM технологій та інших засобів автоматизації взаємодії з клієнтом. Ведення логів, баз даних взаємодії з клієнтами, розвиток лідів, автоматизоване проведення маркетингових заходів та ін. суттєво полегшило роботу маркетингологів в мережі. Однак, CRM технології цілком не здатні вирішити проблему різкого зростання клієнтських запитів (наприклад сезонні чи внутрішньо добові коливання) та потребу взаємодії 24/7. Також важливим є людський фактор при роботі з клієнтом, де навіть несуттєві помилки

суттєво впливають на втрату клієнта та подальшу втрату конкурентних позицій в мережі.

Саме такі обставини створили усі передумови для розробки і впровадження повністю автоматизованих систем взаємодії з клієнтами. Найбільш популярним представником таких систем є чат-боти. Бот – це програмне забезпечення, яке виконує автоматизовані завдання, а чат-боти відносяться до категорії ботів, які використовуються в різних платформах обміну повідомленнями. Метою чат-ботів – є підтримка розмови з людьми, тому бажано, щоб інформація такого спілкування була якомога зрозумілішою.

Головними технологіями на яких будується робота чат-ботів є метод правил та штучний інтелект. Інтерфейсом чат-ботів є веб-представлення чи окремі додатки. Головними сегментами використання чат-ботів на сьогодні є: мас-медіа, онлайн купівлі, банківські послуги та страхування, охорона здоров'я, ігрова та розважальні індустрії, телекомунікації [4]. Однак найбільш масове використання чат-ботів сьогодні спостерігається саме в галузі цифрового маркетингу. Даному прогресу сприяло впровадження низки інноваційних рішень у процес створення та налагодження боту.

Головними складовими чат-боту є база знань та алгоритм формування питань-відповідей. Кілька років маркетолог вручну задавав базу знань чат-боту та формувал алгоритми відповідей. Для цього вимагалась ґрунтовна підготовка в програмуванні та базах даних, залучення технічних фахівців. Сьогодні, процес створення чат-ботів суттєво автоматизований. Наявна конкуренція багатьох платформ, які пропонують підхід «поза кадром» для розробника боту і навіть у формі онлайн-конструкторів. Серед найбільших гравців на ринку розробки ботів є: Bot Kits, Botsify, Chatfuel, Chatgun, Dexter, Dialogflow, Flow XO, Gupshup, Manychat, Manybot, Morph.ai та ін.

Чат-боти можуть будуватися для використання у режимах відтворених у порядку зростання складності алгоритму:

- детермінованої гілки спілкування, де користувач може тільки вибирати готові варіанти;
- змішаної форми спілкування, де є можливість вводити додаткові питання і отримувати складніші відповіді;
- вільного режиму спілкування.

Готовий чат-бот для більшості середовищ розробки є програмою, яка добре інтегрується у роботу сайтів електронних магазинів, месенджерів, CRM-систем. Таким чином, забезпечується стійка щодо кількості запитів і режиму присутності 24/7 система взаємодії з клієнтами. Однак наголошуємо, що розробка чат-боту для потреб цифрового маркетингу залишається складним процесом, який вимагає ґрунтовного усвідомлення потреб споживача, врахування основ маркетингових комунікацій, передбачення відхилень змісту запиту потенційного клієнта та ін. Тому підготовка розробника таких ботів повинна опиратися на формування низки компетенцій фахівця цифрового маркетингу, серед яких виділимо: навички алгоритмізації, психології спілкування, основ баз даних, збору маркетингової інформації, прямого маркетингу, цифрового просування, аналітики зібраної інформації та ін.

Список використаних джерел:

1. Данько Т.П. Скоробогатых И.И. Количественные методы анализа в маркетинге: монография]. СПб.: Питер, 2005. 384 с.
2. Гриценко С.І. Цифровий маркетинг – нова парадигма розвитку освітніх кластерів в умовах глобалізації. Вісник економічної науки України. 2016. № 1 (30). С. 29–31.
3. Рубан В.В. Цифровий маркетинг: роль та особливості використання. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2017. Випуск 2-2 (08). С. 20–25.
4. Arsenijevic, Uroš; Jovic, Marija. Artificial intelligence marketing: chatbots. In: 2019 International Conference on Artificial Intelligence: Applications and Innovations (IC-AIAI). IEEE, 2019. p. 19-193.

Yurii Koroliuk, Doctor of Sciences in Public Administration, Professor
Chernivtsi Institute of Trade and Economics KNUTE
Chernivtsi

Vitalii Tolub'iak, Doctor of Sciences in Public Administration, Professor
West Ukrainian National University
Ternopil

CHAT-BOTS IN DIGITAL MARKETING OF THE ENTERPRISE

Chat-bot for most development environments is a program that integrates well into the work of e-shop sites, messengers, CRM-systems. However, developing a chatbot for digital marketing remains a complex process. Therefore, the training of the developer of such bots should be based on the formation of digital marketers competencies, including: algorithmic skills, communication psychology, database fundamentals, marketing information collection, direct marketing, digital promotion, analytics of collected information and others.

Людмила Кушнір, к.е.н., доцент,
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж,
м. Кам'янець-Подільський

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Цифровий світ розвивається в останнє десятиліття з величезною швидкістю. Розвиток Інтернету, мобільних комунікацій, он-лайнсервісів виступає базовим інструментом формування цифрової економіки. Ці процеси впливають на всі сектори економіки і соціальної діяльності, виробництво, охорону здоров'я, освіту, фінанси, транспорт, тощо.

Важливою ознакою сьогодення є стрімке збільшення цифрових розривів, що створюють небезпеку дедалі більшого відставання країн, що розвиваються. І це в першу чергу стосується України. Для будь-якої країни виробничий сектор і підтримка власного технологічного рівня є стратегічно важливим національним завданням для розвитку економіки, сфери послуг і забезпечення зростання доходів і національного добробуту[1, с. 4].

Цифровізація (з англ. digitalization) — це впровадження цифрових технологій в усі сфери життя: від взаємодії між людьми до промислових виробництв, від предметів побуту до дитячих іграшок, одягу тощо. Це

перехід біологічних та фізичних систем у кібербіологічні та кіберфізичні (об'єднання фізичних та обчислювальних компонентів). Перехід діяльності з реального світу у світ віртуальний (онлайн).

Цифрові технології передбачають: інтернет речей, роботизація та кіберсистеми, штучний інтелект, великі дані, безпаперові технології, адитивні технології (3D-друк), хмарні та туманні обчислення, безпілотні та мобільні технології, біометричні, квантові технології, технології ідентифікації, блокчейн тощо.

Споживачами цифрових технологій виступають усі — держава, бізнес, громадяни.

Цифровізація — це один із головних факторів зростання світової економіки в найближчі 5–10 років. Крім прямого підвищення продуктивності, яке отримують компанії від цифрових технологій, є ланцюг непрямих переваг цифровізації, як-от економія часу, створення нового попиту на нові товари й послуги, нова якість та цінність тощо.

Спільна робота українського уряду з Міністерством цифрової трансформації напружували біля 30 цих пріоритетних напрямків, що дозволить отримати 1 трлн доларів ВВП за 10 років. Стільки, за підрахунками, становить нереалізований потенціал країни через постійні зміни векторів, незавершені реформи та відсутність довгострокової економічної стратегії.

До переліку основних векторів розвитку економіки України потрапили проекти, що реалізуються спільно з Міністерством цифрової трансформації. Команда Мінцифри готує проекти Дія City та e-Резидентство, що сприятимуть збільшенню інвестиційної привабливості України, покращенню бізнес-клімату, розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та цифрової економіки.

Головна роль в цифровізації економіки належить керівникові Аджі однією з найважливіших рис успішного лідера сьогодні є наявність органічного і постійного бажання вчитися. Цікавість і відкритість є провісниками творчості та інновацій, що мають вирішальне значення для процвітання в цифрову епоху. Усі без винятку керівники мають розширювати свої цифрові компетенції. У минулому тільки ІТ-директор відповідав за всі технологічні операції в компанії. Тепер, у зв'язку з прискоренням розвитком науково-технічного прогресу для свого успіху і успіху компанії все керівники повинні збільшити цифровий IQ.

Загальний інвестиційний потенціал України оцінюється у 63 млрд доларів. Для залучення іноземних інвестицій, держава працюватиме над створенням привабливих правових та податкових умов для ІТ-компаній. Для цього Мінцифра створила проект Дія.City — цифрової бізнес-країни зі спеціальним правовим режимом для ІТ-індустрії. За підрахунками, запуск Дія.City може збільшити об'єм ринку ІТ до \$11,8 млрд вже за 5 років.

Запорукою розвитку цифрової економіки визначили всебічну цифрову трансформацію країни. Серед головних цілей візії — удосконалення цифрової інфраструктури, забезпечення 95% населення доступом до високошвидкісного інтернету, створення комфортних умов для ведення бізнесу в Україні, цифровізація державних послуг, підвищення базової цифрової грамотності населення, інтеграція до

цифрового простору ЄС тощо. Цифровізація усіх сфер здатна у найкоротший час «розіграти» українську економіку й забезпечити її зростання на 10–12% на рік[2; 3] .

Поряд з цим, цифровізації економіки сприяє розвиткові роботизації і як наслідок – скорочення і ліквідація робочих місць, можливе зростання рівня безробіття та потреба в освоєнні нових професій. Крім того, така ситуація вимагає від будь-якої держави реагувати та намагатися врегулювати новий вид суспільних відносин, цифровізації державних послуг задля розширення сервісу кібербезпеки, щоб захистити економіку від хакерських атак, впливу штучного інтелекту, соціальної напруженості, тотального спостереження за населенням, можливого витіку інформації, що є комерційною таємницею, ризику використання технології блокчейн, пов'язані з уразливістю безпеки самої системи блокчейна і побудованої на ній інфраструктурі послуг, використанням токенів як засобу для відмивання грошей безперервною роботою Інтернету тощо.

Отже, цифрова трансформація економіки вимагає чуйного розуміння взаємодії між людьми і технологіями, і ті хто при наданні своїх послуг володіє цим і потрібним стилем управління - швидше за все, приречений на успіх. Багато керівників вже розуміють можливість технології для поліпшення свого бізнесу. Однак, успішне впровадження нового програмного забезпечення вимагає певного мислення: цифрові технології в економіці повинні адаптуватися до людей, а не навпаки. Навчання співробітників для використання нового програмного забезпечення є важливим. Технології повинні бути максимально доступними для користувачів, а головне, підвищувати продуктивність праці.

Список використаних джерел:

1. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. Центр Разумкова. Видавництво "Заповіт", 2020. С.4. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf (дата звернення: 20.04.2021).
2. Економічна стратегія України. Український інститут майбутнього. URL: <https://strategy.uifuture.org/> (дата звернення: 23.04.2021).
3. Україна 2030E – країна з розвинутою цифровою економікою. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html> (дата звернення: 25.04.2021).

Lyudmila Kushnir Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Podilsky special educational and
rehabilitation socio-economic college,
Kamenets - Podilskiy

DIGITALIZATION OF THE ECONOMY: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

The key to the development of the digital economy was the comprehensive digital transformation of the country. Among the main goals of the vision are to improve the digital infrastructure, provide 95% of the population with access to high-speed Internet, create comfortable conditions for doing business in Ukraine, digitize public services, increase

basic digital literacy, integrate into the EU digital space and more. The digitalization of all spheres is able to "warm up" the Ukrainian economy and ensure its growth in the shortest possible time.

Василь Лучик, д.е.н., професор
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж,
м. Кам'янець-Подільський

Маргарита Лучик, к.е.н., доцент,
Київський кооперативний інститут бізнесу і права,
м. Київ

ДИСТАНЦІЙНА ОСВІТА В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ІНДУСТРІЇ

Дистанційне або електронне навчання (e-learning) займає в сучасній системі навчання міцні позиції, органічно доповнюючи очне навчання і різноманітні очні тренінги і курси. Провідні світові аналітичні компанії пророкують йому велике майбутнє і стверджують, що світовий ринок систем дистанційного навчання є джерелом великих можливостей для торгівлі та інвестування. У кращих вищих навчальних закладах світу створені центри e-learning, а річний дохід на цьому ринку в окремих країнах обчислюється вже в мільярдах.

Настільки великий інтерес до електронного навчання пояснюється значними змінами на ринку праці: зросли вимоги до персоналу, практично в усі сфери діяльності почали широко впроваджуватися ІТ-технології, а сам персонал став більш мобільним. Подібні зміни зумовили необхідність створення умов для безперервної, швидкої, гнучкої, і одночасно високоякісної підготовки кадрів, і оскільки традиційні системи навчання не здатні відповідати даним потребам, потрібен був пошук альтернативних систем.

Як ще може змінитися освіта за найближчі кілька років? Адже ще півтора роки тому ми не уявляли онлайн-школи та навчання в соцмережах, а зараз це стало нормою.

Щоб реалізувати очікування держави та підготувати освітні системи до майбутнього, варто враховувати не лише зміни, які видаються найбільш вірогідними, а й ті, яких ми зовсім не очікуємо.

Міжнародні експерти з Організації економічного співробітництва та розвитку розробили чотири сценарії для майбутнього навчання, які описують такі можливі альтернативи:

1. Навчання розширює горизонти. У майбутньому може й надалі зростати роль формального навчання. Адже міжнародні зв'язки й технічний прогрес підтримують індивідуалізоване навчання. Проте структура й процеси шкільного навчання, ймовірно, залишаються незмінними.

2. Навчання на аутсорсі. Надалі суспільство почне напряму залучати в освіту своїх громадян. Отримувати знання допомагають

різноманітні приватні та гнучкі організації, де ключовий гравець – діджитал-технології.

3. Школи як навчальні хаби. Такі школи залишаться й надалі, але вони будуть експериментувати. Вони об'єднуюватимуться зі своїми громадами та сприятимуть поширенню форм навчання, які постійно змінюються. Буде вітатися і соціальні інновації.

4. Покрокове навчання. Навчання залишатиметься з нами назавжди. Але відмінності між формальним і неформальним навчанням стираються. Більшої ваги набиратимуть всеможливі гаджети [1].

Основу освітнього процесу при дистанційному навчанні складає цілеспрямована і контрольована інтенсивна самостійна робота учня, який може самостійно визначати послідовність освоєння предметів, вчитися в зручному для себе місці, з індивідуальною швидкістю, а в ряді випадків - і в зручний для себе час. Тому основною перевагою e-learning слід вважати певну свободу в плані місцезнаходження, часу навчання і його темпів, що робить дистанційне навчання привабливим для тих користувачів, які з тієї чи іншої причини не мають можливості навчатися очно, але бажано підвищити свій освітній рівень.

Один з найважливіших плюсів e-learning – менша вартість навчання, яка є нижчою середньому на 32-45%. Правда, не варто вважати більш низьку вартість дистанційного навчання основним аргументом на його користь при отриманні базової освіти в академічному вузі. Справа в тому, що далеко не кожен студент в силу своїх індивідуальних особливостей здатний отримати дистанційну освіту: існує певний відсоток людей, для яких єдино можливим способом сприйняття навчального матеріалу є аудиторна форма навчання, а комусь може просто не вистачити терпіння при організації самостійних занять.

Електронне навчання визнано пріоритетним в ході реформ освітніх систем в таких провідних країнах світу, як США, Великобританія, Канада, Німеччина, Франція та ін.

Розвиток світового ринку дистанційного навчання триває досить активно, чому сприяє, з одного боку, підвищення попиту на освітні послуги, а з іншого - розвиток інформаційних технологій і зростання числа користувачів Інтернету.

Найбільша кількість сьгоднішніх споживачів e-learning-рішень сконцентровано в США і Канаді, а серед європейських країн - в Великобританії, за якою слідують Німеччина, Італія і Франція. У США дистанційне навчання пропонують більше 200 університетів і тисячі коледжів, а кількість онлайн-курсів збільшується приблизно на 30-40% щорічно. У Великобританії різноманітні дистанційні програми пропонують понад 50 університетів [2].

Численні дослідження в області освітніх технологій сходяться в тому, що в основі онлайн-навчання лежить ретельно спроектований і спланований навчальний процес, який забезпечується навчально-методичними та контрольними матеріалами. При проектуванні курсу онлайн-навчання запропоновано оцінювати такі основні параметри:

модель навчання (дистанційне навчання, змішане навчання, дистанційне навчання з включенням вебінарів);

- темп освоєння;
- кількість студентів;
- педагогічна технологія;
- мета оцінювання в курсі;
- роль викладача;
- роль студента;
- синхронізація взаємодії;
- зворотний зв'язок [3].

Всі ці параметри сильно впливають на форми подання контенту, вибір контрольних інструментів, використання сервісів комунікації і проведення процедури підсумкової атестації за курс.

Онлайн-навчання неможливо без IT-інфраструктури, яка вимагає значних інвестицій, включаючи свою або зовнішню платформу онлайн-навчання, з якою укладено договір, а також якісні онлайн-курси, що забезпечують ефективне навчання і підтримку в онлайн-середовищі. Тому різний розвиток у державах світу такої інфраструктури надалі буде продовжувати їх нерівномірний розвиток економіки, що в подальшому може стати реальною загрозою навіть національній безпеці відповідних країн.

У нинішній ситуації, коли перехід на онлайн-навчання здійснюється в найкоротші терміни, всі ці умови повинні бути створені заздалегідь, а викладачі повинні мати досвід використання інструментів онлайн-навчання і сервісів підтримки студентів.

Практика показує, що на розробку онлайн-курсу йде в середньому до шести місяців, а навички роботи викладача на онлайн-платформі формуються протягом перших двох запусків курсу. Так що не варто зразу ж очікувати високих результатів, навіть якщо найбільш просунутий в плані цифрових компетенцій викладач зробить все можливе для перенесення занять у онлайн-середовище.

Україна в умовах початкової стадії пандемії опинилася у надзвичайно скрутному становищі. Слабкий розвиток в окремих її регіонах Інтернет-інфраструктури, відсутність персональних комп'ютерів чи смартфонів у членах сімей багатьох, особливо сільських, домогосподарств, поставило інколи викладацький персонал освітніх і навчальних закладів в надзвичайно складні умови. Тільки проявлена ініціатива викладацького персоналу дозволила з часом вирівняти цю ситуацію і плавно перейти на більш-менш достойну форму дистанційної освіти.

Список використаних джерел:

1. Якою буде освіта через 20 років. URL:https://education.24tv.ua/yakoyu-bude-osvita-cherez-20-rokiv-eksperti-nazvali-novini-ukrayini_n1604560.
2. Перспективи розвитку дистанционного обучения в мире и в России. URL:<https://compress.ru/article.aspx?id=14659>.
3. Дистанционное обучение в экстремальных условиях. URL:<https://academia.interfax.ru/ru/analytics/research/4491/>.

Vasyl Lucyk Doctor of Economic Sciences,
Professor,
Podilsky Special Educational and
Rehabilitation Socio-Economic College
Kamyanets-Podilsky

Margaryta Luchyk, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law,
Kyiv

DISTANCE EDUCATION IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF THE DIGITAL INDUSTRY

Features of distance education in the development of the digital industry and the use of advanced IT technologies are considered in the article. Scenarios for future studying are proposed. They describe certain possible alternatives. The main parameters for evaluating the online studying course are determined. It is proved that the backwardness in the development of digital infrastructure in some countries will further continue the un-balance of their economic development. In the future it may become a real threat to national security.

Svitlana Luchyk, Doctor of Economic Sciences,
Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE,
Chernivtsi

Zoran Ćekerevac, Doctor of Economic Sciences,
Professor
Faculty of Business and Law of the "MB" University
Belgrade, Serbia

DEVELOPMENT OF ACCOUNTING UNDER THE TERMS OF DIGITAL ECONOMY

The formation of digital economy in the world is one of the most important factors in its development. Improvement of artificial intelligence technologies, big data processing (BigData), the emergence of new analytical tools and cloud services contributes to the transition of enterprises to a new level of quality of activity. Digitization of economic processes has put forward new requirements for the identification of objects of accounting and analysis, structuring accounting and analytical information and its focus on management decisions. New and changed objects of accounting include such as digital assets, electronic money, virtual digital assets, smart assets, smart contracts, blockchain, etc. The list of such objects is regularly updated with the development of information technology.

For the practical field of accounting, the development of the digital economy is primarily the improvement of information technology accounting. Accounting as an information technology allows you to fully use digitalization to monitor, systematize and transmit information about the business activities of the entity at any distance and to any user [1].

The most popular digital technologies in accounting are cloud technologies. These technologies provide users with computer resources such as memory or computing power as an Internet service. If an organization does not have the need or ability to buy expensive computer equipment, hire professionals to maintain it, install specialized software, then cloud services will help it solve these problems. To use the cloud, it is enough to have access to the Internet.

Currently, hundreds of Ukrainian companies have confirmed by their behavior that the cloud model of consumption of IT services is more profitable, efficient and better not only in a period of good business growth, but even in conditions of maximum economic turbulence. The volume of the market of cloud services of the IaaS class (Infrastructure as a Service) in 2019 amounted to about \$ 29 million. Growth compared to 2018 reached 45%. Leaders among cloud technology operators serving Ukrainian companies are Microsoft Azure, De Novo, AWS, Gigacloud, Google Cloud Platform, TET. Experts also determine a group of Ukrainian and foreign clouds - Ucloud, Hetzner, Volia, Parkovy, Tucha. The main technological support of the leading Ukrainian operators is a platform from VMware - an American manufacturer of world-class cloud software. In many ways, VMware technology allows a huge number of independent operators around the world to successfully resist the expansion of almost completely closed (proprietary) software platforms from such giants as AWS or Microsoft Azure [2].

With the help of cloud technologies, you can implement all the traditional tasks of accounting: to keep financial, tax, management accounting in electronic form, to create primary accounting documentation, to generate reports, to calculate taxes and insurance premiums, and so on.

The advantages of using cloud services in accounting are:

- cost reduction (the cost of renting the resource already includes ITS subscription and upgrades, server maintenance);
- reliability with minimization of risks of technical failures;
- possibility of remote access of users,
- saving the information base on remote servers in secure data centers, with constant backup, with the ability to recover data;
- flexible work schedule and the ability to add or reduce the number of jobs;
- uploading information to the cloud, etc.

Among the disadvantages of using cloud technologies in the field of accounting should be noted:

- the need to provide information for internal use to third parties, so data leakage is possible;
- most e-accounts offer users a standard set of settings;
- switching from another program requires additional costs, for changing the software product for individual needs you need to pay extra;

the risk of lack of Internet connection, which may interfere with the full operation of the service.

One of the most effective and working tools for digitization of accounting may be blockchain technology, which in recent years is developing rapidly. The global blockchain market is expected to grow from \$ 3.0 billion in 2020 to \$ 39.7 billion by 2025, with an impressive annual growth rate (CAGR) of 67.3% over 2020-2025. The growing need for business process simplification and the need for supply chain management programs integrated with blockchain technology will drive the overall blockchain market [3].

Blockchain technology makes it possible to store data on financial transactions, legal obligations, property rights, while ensuring both full transparency and public access, as well as reliable protection of information from any forgery, hacking, etc. Therefore, the main use of the blockchain in accounting is to maintain a register of financial information and transfer ownership of assets in a secure and verified manner. A blockchain is embedded in the development of the blockchain technology, which provides confidence to all involved, and a robust cryptographic basis shows that, when properly implemented, the blockchain offers effective protection. This distributive nature of the blockchain base allows transactions without intermediaries and supervision of financial regulators. The information recorded in the blockchain cannot be changed.

відсутність фахівців необхідного рівня

The advantages of blockchain technology for accounting include:

operational accounting in real time, the absence of primary documents, the speed and reliability of operations;

the transaction is carried out only if it is approved by both parties;

as a result of release of inventory from places of storage the nomenclature is automatically registered at the recipient and written off at the sender;

the need to conduct an inventory with counterparties, as the formation and write-off of receivables and payables will occur simultaneously in the same assessment at the time of the transaction;

the ability to create blockchain technology within organizations and ensure access of each participant to an up-to-date copy of the database;

ensuring traceability of financial transactions and transactions on the site;

saving data using a permanent digital record;

protection of operations and users due to decentralization of data between servers;

effective fight against fraud. Tax evasion becomes impossible if all transactions are digitized.

The disadvantages of blockchain technology include:

the effect of slow work with increasing users;

lack of legislative regulation;

high electricity consumption;

lack of specialists of the required level

Mobile accounting is gaining special popularity nowadays. It is one of the most interesting areas of accounting development, giving financial staff

flexibility. They offer real-time accountants instant access to the latest software and information outside the office. The use of mobile applications helps to increase the efficiency and quality of the accountant's work, improve control over the financial and economic activities of a commercial organization.

The mobile application "Accountant's Calendar", created by the staff of the newspaper "All about accounting" is easy to use, always reminds the accountant of important events, such as reporting, and holidays. The mobile application "Tax Code of Ukraine" contains the main document "Tax Code of Ukraine", which is very often changed. It is supplemented, obsolete provisions are removed.

The development of digital technologies changes and increases the value of user competencies in the field of accounting, as well as in related fields. Unloading of accountants-practitioners from routine work leads to restructuring of labor process towards increase of a share of an intellectual component. There are growing requirements for accountants-practitioners in the field of analysis and management of information flows, the ability to exchange information with contractors, external and internal users of accounting information at a high technological level.

The digital economy creates the basis for the variety of solutions offered to the client and at the same time requires from the accountant flexibility, which provides the ability to respond quickly to changes in the external and internal environment. In this regard, a systematic approach to the formation of accounting and analytical support of companies in today's conditions of digitalization of business processes.

References:

1. Ershova N. Yu. (2020) Accounting in the transition to digital economy: problems and prospects. *Perspektyvy rozvytku obliku, kontroliu ta analizu v konteksti ievrointehratsii* [Prospects for the development of accounting, control and analysis in the context of European integration]: materials of the 8th International Scientific Practical conf., May 21, 2020. Odessa: ODEU, 2020. pp. 33-34. Available at: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/48063/>
2. Ageev M. (2020) Market of cloud services in Ukraine in 2020. Available at: <https://ua.interfax.com.ua/news/blog/708733.html>.
3. Blockchain Market 2020. Available at: <https://www.marketsandmarkets.com/Market-Reports/blockchain-technology-market-90100890.html>

Svitlana Luchyk, Doctor of Economic Sciences,
Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE,
Chernivtsi

Zoran Ćekerevac, Doctor of Economic Sciences,
Professor
Faculty of Business and Law of the "MB" University
Belgrade, Serbia

DEVELOPMENT OF ACCOUNTING UNDER THE TERMS OF DIGITAL ECONOMY

The authors identify the main directions and features of the digital economy. The main technologies and methods of digitalization of accounting in Ukraine and the world are given. The advantages and

disadvantages of using cloud services, blockchain technology in accounting are presented. The directions of introduction and development of digital technologies in the field of accounting for increase of its efficiency and prevention of errors are offered.

Keywords: digital technologies, accounting, digital economy, blockchain technology, cloud technologies.

Наталія Мазур д.е.н., професор,
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка
м. Кам'янець-Подільський

ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Враховуючи тенденції ринку та зростаючі потреби в безпеці для сервісів, більшість компаній вирішують мігрувати важливі процеси чи сервіси в хмару для забезпечення неперервності бізнесу. Найпоширенішою потребою на сьогодні стає розміщення ІС в хмарі, але мігрувати можливо всі додатки і сервіси, які вже працюють на землі з відсутністю затрат на підтримку та адміністрування.

Актуальність хмарних обчислень пов'язана зі зниженням витрат, масштабованістю і гнучкістю архітектури інформаційних технологій, а також є зручним інструментом для компаній, які вирішили оптимізувати свої ресурси шляхом перенесення обчислювальних потужностей в хмарний ЦОД. Перехід від стандартної локальної інфраструктури до хмари значно зменшує капітальні витрати не тільки на обладнання, а й на експлуатаційні витрати, пов'язані з технічним обслуговуванням та дає змогу використовувати необхідні ресурси по мірі необхідності.

Хмарні обчислення є досить загальним терміном, який поєднує у собі декілька підходів та моделей з надання та управління ІТ сервісами, тому на практиці кожен розуміє цей термін по різному. Проте більшість користувачів визначає хмарні обчислення лише за однією ознакою – мережевим доступом, але хмарні обчислення є набагато більшими за об'ємною сутністю. Згідно з визначенням Національного інституту стандартів і технології США (NIST), хмарні обчислення (від англ. Cloud Computing) – це модель забезпечення повсюдного та зручного доступу на вимогу, через мережу до спільного пулу обчислювальних ресурсів, що підлягають налаштуванню (наприклад, до комунікаційних мереж, серверів, засобів збереження даних, прикладних програм та сервісів), і які можуть бути оперативно надані та вивільнені з мінімальними управлінськими затратами та зверненнями до провайдера. Інакше кажучи, хмарні обчислення являють собою концепцію надання ІТ ресурсів у вигляді послуг [1].

Цей підхід є одним з наслідків більш масштабного зсуву в суспільній свідомості – переходу від продукт-орієнтованої ери виробництва до сервіс-орієнтованої ери надання послуг.

Хмарні обчислення – це сучасні багатофункціональні рішення, але вони залишаються лише інструментом у руках ІТ спеціалістів. Хмарні

технології дозволяють швидше і точніше викроїти ІТ інфраструктуру під вимоги бізнесу.

Отже, щоб зрозуміти що ж таке хмарні обчислення, розглянемо їх основні характеристики. Національним інститутом стандартів і технологій США встановлені такі обов'язкові характеристики хмарних обчислень:

Самообслуговування на вимогу (англ. self service on demand) – споживач самостійно визначає і змінює обчислювальні потреби, такі як серверний час, швидкості доступу та обробки даних, обсяг збережених даних без взаємодії з представником постачальника послуг;

Універсальний доступ по мережі – послуги доступні споживачам через мережу передачі даних незалежно від термінального пристрою;

Об'єднання ресурсів (англ. resource pooling) – постачальник послуг об'єднує ресурси для обслуговування великої кількості споживачів в єдиний пул для динамічного перерозподілу потужностей між споживачами в умовах постійної зміни попиту на потужності; при цьому споживачі контролюють тільки основні параметри послуги (наприклад, обсяг даних, швидкість доступу), але фактичний розподіл ресурсів, що надаються споживачеві, здійснює постачальник (в деяких випадках споживачі все ж можуть керувати деякими фізичними параметрами перерозподілу, наприклад, вказувати бажаний центр обробки даних з міркувань географічної близькості);

Еластичність – послуги можуть бути надані, розширені, звужені в будь-який момент часу, без додаткових витрат на взаємодію з постачальником, як правило, в автоматичному режимі;

Облік споживання – постачальник послуг автоматично обчислює спожиті ресурси на певному рівні абстракції (наприклад, обсяг збережених даних, пропускну здатність, кількість користувачів, кількість транзакцій), і на основі цих даних оцінює обсяг наданих споживачам послуг [1].

З точки зору постачальника, завдяки об'єднанню ресурсів та непостійному характеру споживання з боку споживачів, хмарні обчислення дозволяють економити на масштабах, використовуючи менші апаратні ресурси, ніж при виділенні апаратних потужностей для кожного споживача, а за рахунок автоматизації процедур модифікації виділення ресурсів істотно знижуються витрати на абонентське обслуговування.

З точки зору споживача, ці характеристики дозволяють отримати послуги з високим рівнем доступності (англ. high availability) і низькими ризиками непрацездатності, забезпечити швидке масштабування обчислювальної системи завдяки еластичності без необхідності створення, обслуговування і модернізації власної апаратної інфраструктури.

Зручність і універсальність доступу забезпечується широкою доступністю послуг і підтримкою різного класу термінальних пристроїв (персональних комп'ютерів, мобільних телефонів, інтернет-планшетів).

У таблиці 1 наведені дані щодо використання вітчизняними суб'єктами господарювання послуг хмарних обчислень за 2017-2019 роки.

Таблиця 1

Кількість підприємств, що купували послуги хмарних обчислень упродовж року

Роки	Всього, од.	З них підприємства, які купували такі послуги хмарних обчислень						
		електронна пошта	офісне програмне забезпечення	хостинг бази даних підприємства	сервіс для зберігання файлів	фінансові або бухгалтерські прикладні програми	програми для управління взаємовідносинами з клієнтами	комп'ютерна потужність для функціонування програмного забезпечення підприємства
2017	4135	2175	1932	1449	1447	2413	1050	1341
2018	4831	2548	2125	1664	1788	2585	1223	1501
2019	5207	2972	2445	2042	2139	3010	1453	1761
Темп зміни, %	126	137	127	141	148	125	138	131

Джерело: за даними [2]

Як свідчать наведені дані, за період 2017-2019 років кількість підприємств, що купували послуги хмарних обчислень в цілому по Україні збільшилась на 26% і це досить суттєве зростання. При цьому майже вдвічі (на 48%) зросла кількість суб'єктів, що купували хмарні обчислення як сервіс для зберігання файлів, на 41% зросла кількість тих, хто купував послуги хмарних обчислень для хостингу баз даних підприємств.

Програми для управління взаємовідносинами з клієнтами збільшились у використанні 38% підприємств, а електронна пошта – 37% споживачів відповідно.

Варто зазначити, що додатково кожне четверте підприємство в Україні стало купувати хмарні обчислення для фінансових або бухгалтерських прикладних програм.

Таким чином, за останні 20 років хмарні технології почали широко використовуватися в повсякденному житті так само, як і в бізнесі. Підприємствам необхідно змінити свій підхід до операційної діяльності та пройти через цифрову трансформацію бізнесу. Хмарні рішення забезпечують гнучкість та дозволяють відповідати на потреби бізнесу.

Котру б модель суб'єкт підприємництва не обрав – IaaS, PaaS чи SaaS, – хмарні технології стануть частиною цифрової трансформації компанії. Хмарні рішення допоможуть вирішити поточні задачі щодо зниження витрат, прискорення розробки інновацій чи оптимізації процесів [3].

Мандрівка цифровою трансформацією веде до впровадження різних видів хмарних технологій. Управління такими технологіями та послугами, які йдуть поряд з ними – складне та ресурсовитратне. Хмарна інфраструктура повинна бути гнучкою, масштабованою та зрозумілою. Однак широкий спектр спеціалізованих постачальників хмарних послуг та рішень призводить до створення гібридних або мультихмарних ландшафтів, які є складними і складними у процесі контролю. У той же час, якість повинна покращуватися, а витрати – знижуватися.

Список використаних джерел:

1. Хмарні обчислення. URL: <http://integritysys.com.ua/solutions/pricatecloud-solution/>
2. Використання на підприємствах послуг хмарних обчислень за видами економічної діяльності та з розподілом за середньою кількістю працівників у 2018-2019 роках. Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Хмарні рішення для оптимізації бізнес-процесів. NTT DATA Business Solutions : офіц. сайт. URL: <https://nttdata-solutions.com/ua/trends/cloud/>

Nataliya Mazur, Doctor of Economic Sciences,
Professor,
Kamianets-Podilskyi National Ivan Ohienko University
Kamianets-Podilskyi

USE OF CLOUD TECHNOLOGIES IN ENTERPRISE MANAGEMENT

Over the last 20 years, cloud technologies have become widely used in everyday life as well as in business. Businesses need to change their approach to operations and go through the digital transformation of business. Cloud solutions provide flexibility and meet business needs.

During the period 2017-2019, the number of enterprises purchasing cloud computing services in Ukraine as a whole increased by 26% and this is a significant increase. At the same time, the number of entities that bought cloud computing as a file storage service almost doubled (by 48%), and the number of those who purchased cloud computing services for enterprise database hosting increased by 41%.

**Юлія Максимова,
Інна Залецька,**
Одеський національний університет імені І.І.Мечникова
м.Одеса

ВДОСКОНАЛЕННЯ РОБОТИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ АДАПТИВНОЇ СИСТЕМИ ДОКУМЕНТООБІГУ

Актуальність нашого дослідження полягає у тому, що з кожним роком для ефективної роботи на підприємствах потрібно впроваджувати нові інформаційні системи та вдосконалювати усі бізнес-процеси. Проблемою існуючих систем документообігу на підприємстві є те що вони недостатньо гнучкі. А сучасні підходи вимагають від системи електронного документообігу максимальної гнучкості і адаптивності. У сфері виробництва, системи електронного документообігу спрямовані,

перш за все, на підвищення якості виробничого процесу, вдосконалення контролю роботи працівників, впорядкування зберігання і використання документації тощо. Важливим є перехід від паперових бібліотек до електронних сховищ документів, звітів та іншої інформаційно-довідкової інформації.

Слід зазначити, що господарська діяльність завжди супроводжується великою кількістю виробничої документації, таким чином важко досягти високих показників продуктивності відділів не використовуючи сучасні системи електронного документообігу. Уніфікація документації, контроль роботи персоналу, безпечне зберігання документів, оптимізація створення проектно-конструкторської документації - це лише частина завдань, які можна вирішити із застосуванням систем електронного документообігу.

Деякі підприємства використовують для роботи з документами шаблони документів. Такі шаблони документів бувають фіксованими або динамічними. Більшість шаблонів зараз фіксована як жорстко пов'язані з програмним забезпеченням і виробничим процесом, при зміні виробничого процесу доводиться міняти не лише систему, але і документи, що спричиняє за собою зміну самої технології. Бувають випадки, коли необхідно використати не лише шаблони, але і дані, які знаходяться в автоматизованих системах підприємства і отримувати з цих даних з різних джерел єдиний документ з мінімальними витратами. Макети електронних документів, що динамічно настроюються, дозволяють максимально ефективно використати інвестиції в автоматизацію виробничих процесів підприємства.

Важливу роль у роботі сучасних інформаційних систем для спрощення управління, створення запитів і для повноцінного використання і розуміння даних відіграє використання метаданих. Генерування, зберігання та управління метаданими допомагають у підтримці роботи з великими обсягами інформації, доступних в наші дні в будь-якій електронній формі.

Для того, щоб підвищити адаптивність інформаційної роботи, необхідно застосовувати такі технологічні рішення [1, с.20]:

технологію побудови документу за допомогою динамічних шаблонів;
автоматизація процесу створення документів за допомогою статичних шаблонів;

конфігурація системи даних в термінах мови XML.

Для ефективно побудови та впровадження системи документообігу необхідно використовувати динамічні шаблони або конфігурацію системи даних на мові XML. Використання статистичних шаблонів неефективно при побудові адаптивних систем так як статичні шаблони створюються вручну, після чого при кожному зверненні до шаблону представляються користувачеві в незмінному вигляді [2, с.320]. Щоб оновити інформацію в подібних шаблонах, необхідно вручну водити дані безпосередньо у програмний код шаблону.

Під час нашого дослідження по рішенню проблем побудови адаптивних інформаційних систем були розглянуті наступні підходи:

- оригінальний і типовий проєктований підхід;
- модульний підхід;

- технології на базі багатовимірних пост реляційних СУБД.

Слід зазначити, що самим ефективним підходом до побудови адаптивних інформаційних систем підприємства є технологія на базі багатовимірних пост реляційних СУБД тому, що основною перевагою цього підходу є абсолютна адаптивність та низька ймовірність втрати даних.

Для порівняльного аналізу програмного забезпечення побудови адаптивних систем документообігу було обрано такі системи:

- комплексна система автоматизації управління Парус;
- система електронного документообігу DIRECTUM;
- програмне забезпечення для звітності та документообігу M.E.Doc;
- програмне забезпечення для звітності та документообігу iFin.

Критерії, вибрані для аналізу, дозволили проаналізувати можливості розглянутих рішень у ході дослідження було вибрано два найголовніших критерії, що характеризують документообіг:

- реєстрація і введення документів;
- управління потоками робіт (Workflow) та контроль.

Обрані для дослідження критерії дозволили оцінити різні системи електронного документообігу з точки зору їх готовності вирішувати реальні завдання електронного документообігу на сучасному підприємстві. Результатом дослідження стала побудова адаптивної системи документообігу на підприємстві з використанням в якості сервера СУБД Adabas.

Список використаних джерел:

1. Безверхий К.В. Організація та методика електронного документообігу на підприємстві: стан та перспективи розвитку. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2013. Вип. 1(2). С. 16-25.
2. Рассел С., Норвіг П. Искусственный интеллект. Современный подход. 2-е изд. Москва: Вильямс, 2007. 1410 с.

**Julia Maksymova,
Inna Zaletskaya,**

Odesa I.I. Mechnikov National University,
Odesa

IMPROVING WORK OF MODERN ENTERPRISE USING AN ADAPTIVE SYSTEM OF DOCUMENT CIRCULATION

For effective work enterprises need to introduce new information systems and improve all business processes. The problem of existing systems of document circulation in the enterprise is that they are not flexible enough. Modern approaches require a system of electronic document circulation of maximum flexibility and adaptability. To effectively building and implementing a document circulation system, you need to use dynamic templates or configuration of the data system in XML language. The most effective approach to building adaptive information systems of the enterprise is a technology based on multidimensional post relational database because the main advantage of this approach is absolute adaptability and low probability of data loss.

Надія Смірнова, к.е.н., доцент,
Ірина Смірнова, к.е.н., доцент,
Центральноукраїнський національний технічний університет,
м. Кропивницький

СУЧАСНИЙ СТАН ЦИФРОВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Сьогодні економічні відносини здійснюються, з одного боку, в умовах формування та стрімкого розвитку глобального інформаційного суспільства, а з іншого, - в умовах кризи, спричиненої пандемією Covid 19. І саме інформаційні технології стають життєво важливим стимулом розвитку світової економіки, оскільки надають можливість усім суб'єктам господарювання ефективніше і творчо вирішувати економічні і соціальні проблеми.

Підприємства малого та середнього бізнесу залежать від інформаційних технологій не менше, ніж великі компанії і корпорації. В сучасних умовах господарювання важливим фактором підвищення ефективності господарської діяльності малих підприємств є підвищення рівня їх управління. Вдосконалення форм управління на малих підприємствах можливе за допомогою застосування сучасних інформаційних технологій, які допомагають найбільш ефективно аналізувати, прогнозувати та реалізовувати управлінські рішення. До найбільш важливих питань, які доводиться вирішувати підприємствам малого бізнесу, відносяться задачі організації та забезпечення обліку, подання звітності в умовах цифрової економіки, що і визначає актуальність тематики та напрямки проведеного дослідження.

Проблемні питання впровадження інформаційних технологій в обліковому процесі досліджували О. Адамик, І. Банадига, М. Бенько, С. Голов, С. Івахненко, Ю. Кузьмінський, О. Писарчук та інші. Фундаментальні дослідження проблем функціонування підприємств малого бізнесу в Україні відображено у працях М. Бутка, З. Варналія, Н. Галана, З. Герасимчук, Т. Гоголь, С. Дриги, В. Кіщака, Н. Краснокутської, М. Маліка, Л. Чернюк, М. Чумаченка та ін.. Водночас необхідність та ефективність впровадження інформаційних технологій на підприємствах малого бізнесу в умовах кризи все ще досліджена недостатньо.

Мета дослідження полягає у з'ясуванні сучасного стану запровадження цифрових технологій при здійсненні діяльності та веденні обліку на підприємствах малого бізнесу в умовах кризи.

Кількість інформаційних систем з кожним роком зростає. При цьому система бухгалтерського обліку також є інформаційною системою, оскільки предметом і продуктом її роботи є інформація; на вході і на виході із системи є інформація заздалегідь визначеного формату; для неї характерні чітко спрямовані інформаційні потоки [1]. Метою функціонування інформаційних систем та технологій в бухгалтерському обліку є забезпечення зацікавлених осіб фінансовою інформацією для прийняття обґрунтованих рішень при виборі альтернативних варіантів використання обмежених ресурсів. Вигода чи невигода впровадження

інформаційної системи означає відповідність чи невідповідність результатів роботи системи меті й завданням підприємства [4].

Як зазначають Єлісєєва О.К. і Белозерцев В.С., сучасними тенденціями розвитку інформаційних систем і технологій в обліку є:

- збільшення швидкості обробки первинних документів за рахунок переведення документообігу з паперового в електронний;
- перехід від роботи з окремим первинним документом до групової обробки документів;
- комплексування різномірних систем, пристроїв, технологій реєстрації та обробки облікової інформації. Інтеграція допоміжних систем в одній обліковій програмі;
- активне використання в обліковому процесі технологій безконтактної ідентифікації;
- використання в обліковому процесі хмарних обчислень;
- ведення податкового обліку на серверах ДФС;
- електронне адміністрування податків [2].

Проведений аналіз програмного забезпечення для малого та середнього бізнесу українського виробництва дозволив об'єднати існуючі програмні продукти у три групи:

1) традиційні бухгалтерські програми, які містять повний функціонал для автоматизації бухгалтерського обліку («Дебет-Плюс», «ISPro», «Акцент», «ХЕПІ-БУХ», «MASTER: Бухгалтерія»). Ці програми добре локалізовані під окремі види діяльності та напрями роботи підприємств. Досить добре розвиваються локальні конфігурації: торгівля, сільськогосподарське виробництво, бюджет.

2) нові бухгалтерські програми, які з'явилися на початку 2017 року і мають деякі переваги, а саме зрозумілий інтерфейс і можливість роботи на будь-якій операційній системі сучасного пристрою («Облік SaaS», «jSolutions», «BOOKKEEPER»). Перевагою цього програмного забезпечення є технологічність і мобільність, чудова здатність до інтеграції із суміжними пристроями і системами.

3) програми-сервіси для малого бізнесу та фізичних осіб-підприємців («Деловод», «Webzvit», «Taxer»). Вони призначені для ведення простого обліку для потреб малого бізнесу. В цілому, ці програмні продукти спрямовані на забезпечення обліку та звітності. Основні їх переваги простота, мобільність, вчасне оновлення та підтримка. Сервіси пропонують приватним підприємцям допомогу у самостійному веденні бізнесу, обліку та у поданні звітності без залучення професійного бухгалтера [3].

Крім того, Державною податковою службою з метою створення комфортних умов для платників податків також впроваджено нові електронні сервіси, які задовільняють вимоги суб'єктів малого підприємництва, зокрема, щодо ведення обліку та складання звітності.

Як вважають Пліско І. й Волот О., при виборі бухгалтерської інформаційної системи з числа існуючих необхідно враховувати, що для малого бізнесу інформаційні технології повинні відповідати такими характеристикам: мінімальна вартість обладнання та програмного забезпечення; максимальна простота використання; гнучкість та

розширюваність; захист і безпека даних; сумісність нової технології з уже наявним обладнанням і програмним забезпеченням [5].

Крім того, для кожного підприємства під час вибору програмного забезпечення необхідно враховувати специфіку його діяльності та визначити конкретні цілі та завдання, вирішення яких необхідно здійснювати за допомогою комп'ютерних інформаційних технологій. Лише тоді можливе раціональне планування ефективного використання інформаційних технологій у малому бізнесі.

Таким чином, можна стверджувати, що тенденцією розвитку ринку облікового програмного забезпечення в сфері малого та середнього бізнесу є інтеграція сервісів з ведення обліку із сервісами подання електронної звітності. Інша тенденція – подальший розвиток «хмарних» технологій, який дає можливість розвиватися ринку програмного забезпечення не як ринку продуктів, а як ринку послуг. Сьогодні вже існують сервіси із забезпечення можливості використання програмного забезпечення у вигляді сервісу або оренди. Робота відбувається через підключення до спеціальних сервісів на віддалених серверах. Слабким місцем цієї технології є проблема захисту та збереження облікових даних. Будь-які технічні проблеми в операторі надання послуги призводять до зупинки в роботі підприємства.

Іншою тенденцією є розширення надання безкоштовних послуг через сервіси відкритих даних. Розвиток сервісів Державної податкової служби України «Електронний кабінет платника» сьогодні дозволяє користуватися багатьма можливостями електронного реєстру не тільки для отримання різноманітної інформації, а й для реєстрації податкових накладних та подання електронної звітності. Ці можливості звужують поле використання платних програм електронної звітності та розвивають можливість відкрито взаємодіяти з державними органами в режимі online. Розвиток цих сервісів забезпечить малим і середнім підприємствам можливість прямої взаємодії з державними органами та спрощення ведення бізнесу.

Однак, визначальним критерієм при обранні програмного забезпечення для підприємств малого бізнесу залишається співвідношення його ціни та можливості своєчасного і повного задоволення вимог законодавства щодо ведення обліку та складання звітності.

Список використаних джерел:

1. Адамик О.В. Розмежування понять «автоматизовані», «комп'ютерні» та «інформаційні» системи бухгалтерського обліку. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. 2016. Том 26. № 1. С. 163-169.
2. Єлісеєва О.К., Белозерцев В.С. Тенденції розвитку інформаційних систем та технологій в обліку в умовах глобалізації. *Technology audit and production reserves*. № 3/5(23). 2015. С. 79-85.
3. Ершова О.Л., Одноволик В.І. Комп'ютерні технології обліку та звітності для малого середнього бізнесу в Україні: перспективи застосування умовах цифрової економіки. *Науковий вісник національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2019. № 3. С. 131-138.
4. Кузьмінський Ю. Оцінка ефективності впровадження інформаційних технологій у бухгалтерський облік. *Бухгалтерський облік і аудит : Всеукраїнський щомісячний науково-практичний журнал*. 2011. № 7. С. 27-31.
5. Пліско І., Волот О. Інформаційні технології та їх вплив на підвищення ефективності діяльності підприємств малого бізнесу. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. № 2 (6), 2016.

Iryna Smirnova, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Nadiya Smirnova, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Central Ukrainian National Technical University,
Kropyvnytskyi

CURRENT STATE OF DIGITALIZATION OF ACTIVITIES AND ACCOUNTING IN SMALL BUSINESS ENTERPRISES

Description over of record-keeping as an informative system was brought. The aim of functioning of the informative systems and technologies in a record-keeping was found out. Modern progress of the informative systems and technologies trends in an account were investigational. The analysis of software for small and midsize businesses of the Ukrainian production was conducted. Descriptions that information technologies must answer for small business were certain. It is well-proven that a main criterion at electing of software for the enterprises of small business is remained by correlation of his price and possibility of timely and complete satisfaction of requirements of legislation in relation to registering and stowage of accounting.

Татар Марина, к.е.н., доцент,
Національний аерокосмічний університет
ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»,
м. Харків

ЕЛЕКТРОННІ ФОРМИ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІД ЧАС ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Глобальні виклики сучасності на кшталт пандемії коронавірусу призводять до зміни форм взаємодії суб'єктів, трансформації традиційних форм взаємодії й масового переходу на електронну комерцію, що для більшості суб'єктів господарювання стало необхідною умовою для виживання й продовження діяльності в умовах соціально-поведінкових карантинних обмежень, що підтверджує актуальність дослідження існуючих електронних форм взаємодії.

Сучасний розвиток економіки розвинутих країн відбувається під тиском процесів інформатизації суспільства, які кардинально змінюють усталені бізнес-моделі функціонування суб'єктів підприємницької діяльності, впливають на формування споживчої поведінки фізичних осіб і забезпечують органи державної влади новими інструментами для підвищення ефективності власної роботи.

Електронна комерція – це сфера економіки, яка включає в себе всі фінансові і торговельні транзакції, що здійснюються за допомогою комп'ютерних мереж, і бізнес-процеси, пов'язані з проведенням таких транзакцій. Електронна комерція – будь-які форми ділових операцій, за яких взаємодія сторін здійснюється електронним шляхом замість фізичного обміну або безпосередньо фізичного контакту, і в результаті

цієї взаємодії право власності або право користування товаром або послугою передається від однієї особи іншій.

Поряд з електронною комерцією існують більш широкі поняття «електронний бізнес», що охоплює не тільки купівлю та продаж товарів і послуг, а й обслуговування споживачів, співпрацю з бізнес-партнерами, здійснення транзакцій у межах організації (рис. 1).



Рисунок 1 – Співвідношення понять електронної торгівлі, комерції, бізнесу

Електронна комерція наразі регулюється Законом України «Про електронну комерцію» [1], Наказом Президента України «Про заходи щодо розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет та забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні» [2] тощо. При цьому Законом України «Про електронну комерцію» не передбачено поняття «електронний бізнес», а електронна комерція визначається як відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру. Електронна торгівля – господарська діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом вчинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем.

До електронної комерції відносять: електронний обмін інформацією (Electronic Data Interchange, EDI); електронний рух капіталу (Electronic Funds Transfer, EFT); електронну торгівлю (англ. e-trade); електронні гроші (e-cash); електронний маркетинг (e-marketing); електронний банкінг (e-banking); електронні страхові послуги (e-insurance).

Формами економічної взаємодії суб'єктів в мережі Інтернет є: G (державні установи), С (фізичні особи), В (суб'єкти господарювання), Р (партнери), А (адміністрація) (табл. 1).

Таблиця 1

Форми електронної взаємодії суб'єктів

Сектор	Суб'єкти господарювання (business)	Фізичні особи (consumer)	Органи державної влади (administration)
Суб'єкти господарювання (business)	B2B	B2C	B2A
Фізичні особи (consumer)	C2B	C2C	C2A
Державні органи (administration)	A2B	A2C	A2A

Джерело: складено автором на підставі [3, с. 220-221].

Характеристика представлених форм взаємодії наведена в табл. 2.

Таблиця 2

Характеристика форм електронної взаємодії

Сектор	Характеристика
Державні органи	
A2A (Administration-to-Administration)	взаємодія між органами державної влади (адміністраціями)
A2B (Administration-to-Business)	взаємодія між органами державної влади та суб'єктами господарювання
A2C (Administration-to-Consumer)	взаємодія між органами державної влади та споживачами (фізичними особами)
Суб'єкти господарювання	
B2A (Business-to-Administration) Юридичні особи – Органи державної влади	внутрішньофірмова (intranets) взаємодія бізнесу та адміністрації (включає ділові зв'язки компаній з державними структурами)
B2B (Business-to-Business) Юридичні особи – Юридичні особи	міжкорпоративні бізнес-процеси в інтернет: організація постачання, обмін документацією, замовлення, фінансові потоки, координація дій, спільні заходи
B2C (Business-to-Consumer) Юридичні особи – Фізичні особи, у тому числі	споживчі відносини: електронна роздрібна торгівля, орієнтована на кінцевого споживача (придбання клієнтом товарів, послуг, отримання консультацій, придбання страховки та ін.)
I тип	електронне посередництво віртуальної торговельної точки між виробниками (або дистриб'юторами) товарів і роздрібними клієнтами
II тип	організація Інтернет-підрозділу онлайнвої торговельно-сервісної фірми
III тип	сектор «обмеженої індивідуалізації», використовується в електронній торгівлі квитками на спортивні змагання та розважальні заходи, туристичні послуги (замовлення квитків, бронювання номерів у готелі, оренда автомобілів, продаж турів)

IV тип	збір магазином онлайн попередніх замовлень (спочатку продавець збирає заявку, потім з'ясовує у постачальника терміни і умови виконання замовлення, після чого інформує про це потенційних клієнтів (електронною поштою) і в разі їх згоди забезпечує доставку товару
V тип	віртуальний аукціон потенційний покупець «торгується» з магазином в режимі реального часу, намагаючись «збити» встановлену продавцем первинну ціну на товар/послугу
B2G (Business-to-Government)	спеціальний вид електронної торгівлі (публічні закупівлі) за замовленням урядових організацій
B2P (Business-to-Partners)	електронна взаємодія онлайн-учасників з філіями й партнерами, створення спільних підприємств і співпраця з постачальниками послуг
B2E (Business-to-Employee) Бізнес-співробітник	внутрішньокорпоративна система електронної економічної діяльності, що сприяє організації роботи персоналу компанії й веденню спільної бізнес діяльності співробітників, окремих структур або підрозділів
B2O (Business-to-Operator)	взаємодія між суб'єктом господарювання та оператором зв'язку
Споживачі	
C2A (Consumer-to-Administration)	взаємодія державних організацій і установ та споживачів
C2B (Consumer-to-Business) Споживачі – Юридичні особи	модель, за якої посередник шукає продавця за сформовану пропозиціями покупців ціну, що надає можливість споживачу самостійно встановлювати вартість для різних товарів і послуг, пропонованих учасниками електронної торгівлі
C2C (Consumer-to-Consumer)	взаємодія споживачів між собою продаж товарів, безпосередньо від однієї людини (користувача) іншій (наприклад, електронні аукціони, дошки об'яв)
Інші форми взаємодії	
B2B2C (Business-to-Business-to-Customer) Бізнес-бізнес-споживач	інтеграція систем класу B2B і B2C на єдиній платформі
E2E (Exchange-to-Exchange)	форма цієї моделі передбачає, що учасники електронної економічної діяльності виконують транзакції не тільки в межах конкретної електронної біржі, а й між різними електронними біржами
D2C (Decentralized-to-Consumer)	децентралізовані взаємовідносини на основі Блокчейн-технології (Blockchain) між споживачами
P2P (Peer-to-Peer)	взаємодія між особами, наприклад, рівноправне кредитування (рівноправне інвестування або соціальна позика; краудлендінг; «позика P2P»), що передбачає надання в позику грошей жодним чином не пов'язаних між собою особам або «рівноправним сторонам» без залучення традиційного фінансового посередника (наприклад, банку або іншого фінансового інституту), коли позики надаються онлайн на веб-сайтах спеціальних кредитних організацій за допомогою різноманітних платформ кредитування.

Джерело: складено автором на підставі [3, с. 220-221].

Таким чином, проаналізовано поняття та існуючі форми електронної взаємодії. У межах подальших досліджень буде виявлено їх переваги та недоліки, проаналізовано динаміку обсягів електронної комерції та перспективи її розвитку в Україні.

Список використаних джерел:

1. Про електронну комерцію: Закон України від 3 вересня 2015 року № 675-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text> (дата звернення 09.04.2021).
2. Про заходи щодо розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет та забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні: Наказ Президента України від 31 липня 2000 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/928/2000#Text> (дата звернення 09.04.2021).
3. Касатонова І.А. Програми електронної форми взаємодії суб'єктів економічних відносин держави. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 23. С. 218-223.

Maryna Tatar, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»
Kharkiv

ELECTRONIC FORMS OF BUSINESS ENTITIES INTERACTION DURING GLOBAL CHALLENGES

Modern global challenges such as the coronavirus pandemic lead to a change in the business entities interaction forms, the transformation of traditional forms of interaction and the mass transition to e-commerce, which for most businesses has become a necessary condition for survival and continued activity in socio-behavioral quarantine restrictions, which confirms the research relevance of existing electronic forms of interaction. So the forms of business entities economic interaction using Internet are analyzed in paper.

Ганна Шпортько, к.т.н., доцент,
Марія Вишнеvsька, к.т.н., доцент,
Національна металургійна академія України,
м. Дніпро

КРИТЕРІЇ ВИБОРУ CRM-СИСТЕМИ

CRM-системи (Customer Relationship Management)– це один з найбільш перспективних сегментів ринку програмного забезпечення та управлінських інформаційних систем. В українських компаніях CRM-технології добре вписуються в основні бізнес-процесидля успішного розвитку власного бізнесу. Іншими словами, якщо компанія цікавиться CRM, то, найімовірніше, вона працює на одному з висококонкурентних ринків.

В цілому CRM-система, як і більшість автоматизованих інформаційних систем, покликана швидко обробляти велику кількість інформаційних потоків й оперативно створювати звіти як реакцію на зміну середовища функціонування. З точки зору принципової схеми, CRM-система являє собою цикл інформаційних процесів, які в загальному виді представлені в [1].

У [2] виокремлюються три підходи до побудови CRM-систем, які можуть бути реалізованими як разом, так і окремо: оперативний; аналітичний; колабораційний (співробітницький). На сьогоднішній день компанії все частіше усвідомлюють необхідність саме в аналітичній CRM-системі.

Незважаючи на те, що всі CRM-системи володіють схожою функціональністю, її конкретна реалізація може відрізнитися дуже суттєво. Щоб вибрати саме ту систему, яка найкраще підходить організації, необхідно керуватися деякими критеріями.

Перш ніж придбати CRM-систему, необхідно обґрунтувати, навіщо вона потрібна бізнесу. Треба визначити всі ті вигоди, які організація отримає від впровадження системи. Підготовка техніко-економічного обґрунтування впровадження CRM дозволить виявити потребу, уточнити обсяг і продемонструвати «вихід» від відповідних інвестицій.

Ухвалення рішення про вибір конкретної CRM-системи слід делегувати ключовій групі людей, що працюють і представляють інтереси різних підрозділів організації. Для того, щоб процес йшов послідовно і плавно, необхідно залучити і опитати людей, на яких прямо або побічно вплине нова система. Це вимагає співпраці та злагоди між наступними п'ятьма групами:

рядові користувачі системи (ті, хто найчастіше контактує з клієнтами);

користувачі-управлінці (відстежують активність своїх відділів, що займаються бізнес-аналізом і передають звіти «наверх»);

ІТ-фахівці (які можуть займатися впровадженням, інтеграцією та підтримкою системи);

клієнти системи (всі співробітники, які користуються сформованими в системі звітами, вибірками, довідками та подібними матеріалами);

керівництво вищої ланки (яка набирає остаточне рішення про вибір системи).

Обрані експертні оцінки та вибору CRM-систем можуть надати організації допомогу за трьома напрямками:

оцінити потреби і запропонувати найкращий варіант CRM-системи для організації;

заощадити організації гроші в процесі установки системи і навчання користувачів;

допомогти отримати максимальні переваги від впровадження CRM з урахуванням потреб організації.

Робоча група, що займається опрацюванням питання про необхідність CRM, повинна мати єдине уявлення про цілі майбутнього проекту. Для цього ядро цієї групи має визначити цілі, які стоять перед організацією взагалі, визначити бізнес-процеси, які необхідно модернізувати для їх досягнення, і обговорити відповідні дії. Необхідно проаналізувати існуючі на даний момент бізнес-процеси організації з різних точок зору, зсередини і зовні.

Кращі CRM-системи виходять за рамки стандартної функціональності. Треба шукати систему, яка інтегрується з системою обліку і іншими бізнес-додатками, щоб обмін даними між ними відбувався в реальному часі і цінна інформація могла

використовуватися по всій організації. Та переконалися в тому, що обрана система досить розвинена, щоб:

до неї можна було отримати доступ з будь-якої точки – від центрального офісу до віддалених підрозділів і мобільних пристроїв;

її можна було легко інтегрувати з обліковою системою;

її можна було інтегрувати з великим числом додатків сторонніх розробників або іншими використовуваними в організації бізнес-додатками.

Система повинна підтримувати роботу з різними засобами комунікації, такими як Web-браузери, КПК і телефони з підтримкою WAP, дозволяючи отримувати доступ до необхідної інформації в будь-який час і з будь-якого місця. У той же час, необхідно вибрати систему, яка оптимальним чином задовольняє вимогам майбутніх користувачів. Розглядаючи варіанти систем треба знати:

Чи продає постачальник і здійснює підтримку програмних продуктів на території всіх країн, в яких працює Ваша компанія?

Чи підтримує система роботу з різними валютами?

Чи доступна система з інтерфейсом, відмінним від англійського?

Оптимальним вибором буде система, розроблена спеціально для роботи через Інтернет. Web-орієнтовані системи мають ряд переваг, серед яких: низькі витрати часу і грошей на впровадження, глобальна доступність, ефективне віддалене адміністрування програмного забезпечення, налаштувань і безпеки. Вони вимагають єдиної установки на сервері, після чого з ними можна працювати за допомогою будь-якого браузера. Клієнт-серверні ж додатки вимагають установки на клієнтських машинах додаткового програмного забезпечення, що викликає додаткові труднощі при розгортанні системи та її оновленні.

Для ведення успішного бізнесу інформаційні системи повинні впроваджуватися швидко і працювати без перебоїв. Чим менше доробок параметри програми потрібно для її адаптації до потреб, тим швидше вона буде впроваджена. Треба дізнатися у постачальника, які фактори можуть вплинути на терміни впровадження системи у організації.

Сьогодні у організацій є цілий ряд альтернативних підходів до побудови CRM-системи:

створити систему (багато організацій звертаються до інтеграторів, які на основі стандартних CRM-систем створюють спеціалізовані рішення для конкретних потреб замовника);

купити систему (зараз на ринку є дуже багато заздалегідь налаштованих систем, вже враховують специфіку тих чи інших «стандартних» типів організацій);

надіслати її на аутсорсинг (все популярнішим стає отримувати доступ до функцій CRM-системи, уклавши договір з сервіс-провайдером).

Тому треба визначити оптимальний за витратами, функціональності і часу впровадження варіант для організації.

Треба зібрати інформацію по максимально можливому числу систем. Відібрати з них три кращих і запросити у постачальників наступні дані:

оцінювану вартість ліцензій для варіанту;

оцінювану вартість робіт по адаптації системи до умов;

- термін впровадження;
- вартість щорічної підтримки і супроводу;
- методика навчання і його вартість;
- план інтеграції з бізнес-додатками організації.

Система повинна мати гнучкою системою звітів, яку легко можна налаштувати під вимоги організації. Вимоги до звітів регулярно змінюються, як за зовнішніми для організації, так і через внутрішні причини. Система повинна дозволяти швидко і легко враховувати ці вимоги.

Слід обирати компанію-розробника, яка постійно інвестує в подальший розвиток продукту і розширення його функціональності. Яка підтримує його на рівні сучасних технологій, забезпечуючи користувачів сучасним продуктом. Зазвичай оновлення продукту коштує набагато менше самого продукту, а іноді оновлення взагалі входить до складу системної підтримки.

CRM-система це інвестиції в бізнес. Отже, основними критеріями вибору системи повинні стати загальна вартість володіння (TCO) і повернення на інвестиції (ROI). Якщо витратити на систему занадто багато, інвестиції можуть не окупитися. Якщо ж витратити занадто мало, система може виявитися занадто «слабкою» для організації.

Як тільки робоча група по оцінці проекту впровадження CRM дійде згоди про те, який продукт купувати, необхідно зафіксувати це документально. Такий документ повинен містити докладний опис функцій системи, дані про пряму економічному ефекті від їх застосування і довгостроковому вигаші для організації. Там також повинна бути приведена повна вартість первинного впровадження системи, навчання та супроводу. Цей документ послужить гарною підмогою в отриманні остаточного затвердження у вищого керівництва організації.

Тобто основними критеріями вибору CRM-системи є:

- відповідність функціональних можливостей системи цілям бізнесу і стратегії компанії;
- можливість інтеграції з іншими корпоративними інформаційними системами;
- можливість доопрацювання CRM-системи з орієнтацією на потреби компанії;
- відповідність CRM технічним вимогам;
- сукупна вартість CRM-системи (вартість ліцензій, впровадження, супровід);
- доступність послуг з впровадження та підтримки [3].

При виборі CRM-системи слід орієнтуватися на конкретні умови і особливості функціонування, а також на відповідність вартості користування нею бюджету і потребам бізнесу. Якщо всі ці критерії будуть враховані, система значно полегшить роботу компанії і зробить її більш результативною. CRM-система дозволяє менеджменту організації на основі отриманих даних приймати управлінські рішення, щодо розвитку її діяльності.

Список використаних джерел:

1. Можливості використання CRM-систем. URL: <https://www.terrasoft.ua> (дата звернення: 15.03.2021)
2. Гевко В. Класифікація інформаційних систем управління взаємовідносинами з клієнтами. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2013. Вип. 2 (9). С. 44–57. URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13gvlvzk.pdf> (дата звернення: 15.03.2021)
3. Марусей Т. Впровадження CRM-систем у маркетингову діяльність підприємства. *Економіка та держава*. 2016. № 6. С. 87–89.

Hanna Shportko, Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor,
Mariya Vishnevskaya, Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor
National Metallurgical Academy of Ukraine,
Dnipro

THE CRITERIA FOR THE CHOICE OF A CRM SYSTEM

The relevance of the study is caused by the fact that CRM systems have similar functionality, but their specific implementation in the organization could differ significantly. The considered criteria for the choice of a CRM system are focused on specific conditions and features of operation, as well as on the compliance of the cost of its use to the budget and business needs. If all these criteria are taken into account, the CRM system would allow the management of the organization to make management decisions about the development of its activities based on the received data.

C o v i d 1 9

Problems of hospitality development under Covid19

Konon Bagrii, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Karina Palamarek, Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE,
Chernivtsi
Milanka Bogavac, Prof., Ph.D. D.
Faculty of Business and Law of the "MB" University
Belgrade, Serbia

DEVELOPMENT OF A SYSTEMATIC APPROACH BY SWITCHING RESTAURANT BUSINESS MODELS DURING THE COVID-19 PANDEMIC

The world is unlikely to be able to get out of the former COVID-19 crisis. The consequences of this crisis are unlikely to have anything to do with what the world has seen so far, given the strength and speed with which the coronavirus has spread around the world. Under these circumstances, businesses, especially the restaurant business, should consider possible forms of forecasting the effects of the economic impact of the pandemic.

The first effects of the pandemic were a sharp drop in both aggregate supply and demand. The total closure of pandemic enterprises has led to a decrease in aggregate supply, while a reduction in consumption and investment has led to a decrease in demand. The search for forms of forecasting is based on the choice of model and approaches in general, which will predict the consequences of the pandemic for the restaurant business. A common problem with the restaurant business is that some of its owners risk shutting down due to an inability to prepare for a crisis. The problem is that a number of entrepreneurs lack adequate crisis management strategies to survive unexpected business constraints.

Traditionally, all business support institutions have focused on crisis prevention rather than providing strategies for responding to future coronary crises. Raising the awareness of restaurant business owners about the economic risks associated with the lack of crisis management strategies is a starting point for improving business practices.

Let us agree that the uncertainty persists for a long time, and the overall impact of the pandemic on the restaurant business will be determined only after its completion [1]. Therefore, the first conclusion that can be drawn today is the requirement to study the dynamics in the study of the effects of the pandemic on the restaurant business: each new crisis should be accompanied by active research of economic dynamics, and the findings should be accompanied by very detailed reviews and adjustments.

Thus, J. Smith and C. Ewing [2, p. 78] opposed theories of crisis management and intervention, citing limitations, inaccuracies, and the inability to thoroughly test models during local crises as reasons for their completion. However, a sufficient number of studies address these issues, and we believe that it is the role of a systems approach that is large enough to understand the possible consequences of uncertainty.

It is intuitively clear that the crisis is not only forcing many organizations to fight for survival, but also to look for alternative strategic paths. Although, on the one hand, the pandemic posed huge problems for the restaurant business, on the other hand, it also required the search for something new, giving the restaurant business the opportunity to identify new models that will allow them to survive the crisis. In general, the system model of crisis management includes crisis management model, crisis management planning, contingency planning and business continuity planning; all this increases the viability of the restaurant business [3, p. 429].

Crisis management strategies involve policies or processes designed to minimize the impact of the crisis and ensure continued growth and development during and after the crisis. At the same time, it is important that the restaurant business develops directions to survive an unexpected interruption of work; provided transparency, open communication and building relationships to improve life in a crisis; showed creative thinking as a strategy to overcome the lack of resources. These areas are in line with alternative strategies that entrepreneurs could use without depleting their core operating assets.

Understanding the need for system resources plays an important role in crisis management during a pandemic. For example, online platforms have become such a resource in trade, and such resources have not been established in the restaurant business, hotel business (despite attempts to identify them - ring flights, ring routes of cruise liners, delivery of ready lunches and dinners, including table setting, hotel provision numbers and services for remote work).

We agree with P. Sietaraman's hypothesis about the need to create conditions for switching business models, ie system resources should be interchangeable and replenished [1], and in this case, in a pandemic there were few examples when system resources could be filled, i.e. the entire economic system worked for consumption, waiting for the end, not for replenishment. The only resource that is being filled is the digital environment - everything related to data and data processing. Moreover, digital solutions have led to the thesis of the possibility of switching business models instead of bankruptcy. Such a switch will undoubtedly require information on audit capabilities, organizational structure, team design and training.

Note that before the pandemic, the idea of switching business models was not in demand and was not used in the system approach, so the study of strategic changes made by the restaurant business in different segments of the economy is a new important stage in the system approach.

In the context of current changes in the economy, testing the idea of replacing the partial liquidation of assets or the complete liquidation of the organization by switching to a new business model has great potential in the future. It is the abandonment of the physical resource strategy that makes it possible to change business models in the conditions of crisis in order to overcome difficulties, even temporary ones.

A system model that operates with business models as new elements of the system and takes into account the possibility of switching between

them, rather than resources, can serve as a decision support tool for managers and entrepreneurs dealing with the current crisis and as a means of explaining crisis dynamics.

One of the traditional approaches to such decisions is based on analogies between natural life cycles and patterns of business development: L. Greiner [4] started this school of thinking with his five-stage model of evolution and revolutions of organizational growth.

The general assumption in this approach is that a business must go through similar stages - creativity, management, delegation, coordination and collaboration, which are determined by similar problems as they grow and age. The main disadvantage of this approach is that the applicability of these principles is possible if the business is focused on a homogeneous resource. In addition, there is always the opportunity to confuse the business life cycle and the business life cycle opportunities. In addition, L. Greiner's model is linear, ie when changing paradigms; it turns out to be a theoretical construction. Therefore, our proposed switching of business models makes it possible to bring the theoretical concept closer to practical changes.

Given that entrepreneurs give the lowest priority in survival planning within the framework of crisis management theory in comparison with strategies of economic growth, stakeholder satisfaction and contribution to society, the inclusion of a "switching" mechanism, in our opinion, will simplify the task of restaurant business. Switching to another method of income generation, instead of planning the cost of resources that are lost and incurred in the event of a crisis. Operating costs are the reason why entrepreneurs do not adopt anti-crisis management strategies.

Therefore, it is necessary to recommend to the owners of the restaurant business system models that would contribute to the systematization of external information and the formation of a holistic view of the events taking place.

To build a system model (and then the formation of a strategic matrix and perform scenario analysis) should answer the following questions:

- what is done to identify alternative businesses;
- which business models provide higher competitiveness compared to this business;
- what strategies are possible in the event of crises;
- what is the basis of the anti-crisis plan, if any;
- Is it possible to plan actions that contribute to long-term business success?

All of the above, of course, applies to the stages of the crisis. Restaurant managers need to develop and develop crisis management strategies that will allow them to quickly resume ongoing operations after an unplanned business interruption.

However, after the end of the corona crisis and the destruction that it will bring, "true economic value again becomes a residual arbiter of business success" [5, p. 67], and then it will be required to add to the systematic analysis of "switching" models. Business and, above all, the restaurant business is doomed to react again to the environment that will arise; even a business that simply shut down during a crisis will require a

relocation when it is switched on, as it is unlikely that digitalization will recede, and the momentum that will be made during the coronary crisis will intensify. Therefore, our proposed clarification in the framework of a systems approach will be in demand after the pandemic.

References:

1. Seetharaman P. Business models shifts: Impact of Covid-19. International Journal of Information Management, 2020, vol. 54, no. 102173
2. Wilson D. Small Business Crisis Management Strategies. Walden University, 2016. 114 p.
3. Braun B. Preparedness, crisis management and policy change: The Euro area at the critical juncture of 2008-2013. The British Journal of Politics & International Relations, 2015, vol. 17, pp. 419-441.
4. Greiner L. Evolution and Revolution as Organizations Grow. Harvard Business Review, 1972, July-August, pp. 37-46.
5. Porter M.E. Strategy and the Internet. Harvard Business Review, 2001, march, pp. 62-78.

Konon Bagrii, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Karina Palamarek, Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE,
Chernivtsi
Milanka Bogavac, Prof., Ph.D. D.
Faculty of Business and Law of the "MB" University
Belgrade, Serbia

DEVELOPMENT OF A SYSTEMATIC APPROACH BY SWITCHING RESTAURANT BUSINESS MODELS DURING THE COVID-19 PANDEMIC

Analysis of the company's activity and strategy development in the conditions of market turbulence, unstable economic situation, development of anti-crisis program in modern conditions of COVID-19 pandemic, creation of operational, tactical and strategic planning modules in corporate information systems and decision support systems are urgent tasks for restaurant business, and with the addition of a new important system property - "switching" - they will get more opportunities. The article highlights the development of a systems approach by switching restaurant business models during the COVID-19 pandemic.

Оксана Гаврилюк, к.г.н.,
Тетяна Кучерян,
ВСП «Коломийський економіко-правовий фаховий коледж» КНТЕУ
м. Коломия

РЕСТОРАННИЙ БІЗНЕС КРИЗЬ ПРИЗМУ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Одне із найважливіших та найактуальніших питань сучасності є екологічне збереження навколишнього середовища для майбутніх поколінь. Деградація довкілля, викликана інтенсивною господарською діяльністю людини, призвела до масштабних зрушень у природі. Головним завданням людства є пошук та використання раціональних

технологічних процесів, які несуть мінімальну шкоду природному навколишньому середовищу. При сучасному розвитку науки і техніки зупинити виробничо-господарський вплив людини на довкілля неможливо і неможливо створити технології, які б не впливали на природу. Завдання полягає в тому, щоб обмежити цей вплив таким чином, щоб, з одного боку, не допустити гальмування розвитку економіки, а з другого - забезпечити збереження довкілля і життя людини. Історичний розвиток людства засвідчив, що чим більше суспільство трансформує природу в процесі економічної діяльності, тим вищого рівня розвитку набувають його продуктивні сили, але й складнішими та суперечливими стають взаємовідносини з навколишнім середовищем. [3]

При функціонуванні ресторану існує ймовірність виникнення ризикових аспектів, пов'язаних із розливами паливно-мастильних речовин, вибухами, пожежами та ризиком санітарно-епідеміологічної небезпеки. Проте, крім таких масштабних катастроф, з діяльністю даної галузі планета бореться щоденно.

Зважаючи на вимушений перехід більшості закладів харчування на можливість роботи у форматі "take away», пластикова упаковка, столові прибори, соломинки та контейнери для їжі з собою — це щоденна реальність у харчовій промисловості. Рекомендація "Видача замовлень здійснюється виключно в одноразовому посуді..." спричинила не тільки до істотного збільшення витрат закладів громадського харчування на його придбання, а й до надмірної кількості його відходів після використання. Пластик виявився чи не єдиним виходом з даної ситуації. Відходи пластика забруднюють ґрунт, ґрунтові води, моря та океани.[1] Під час їх спалювання в атмосферу виділяються токсичні речовини. Руйнівні наслідки забруднення відходами пластика навколишнього середовища видно вже сьогодні. В океані пластик перетворюється на мікрочастинки, які з'їдають риби та інші морські тварини.

Однак, цей підхід до пластику потрібно переглянути, адже вибір економії замість захисту навколишнього середовища може мати серйозні наслідки. Люди все більше дізнаються про згубний вплив одноразового пластику на довкілля. Саме тому, все більше відвідувачів ресторанів хотіли б, щоб заклади не використовували пластику. У іншому випадку, деякі клієнти можуть почати шукати нове улюблене місце та попрощатися зі своїм улюбленцем, прикріпивши до нього ярлик «шкодить довкіллю».

Зараз популярності набирає новий еко-тренд – здатний до біологічного руйнування одноразовий посуд, наприклад з бамбукової фібри, пшеничної соломи, цукрової тростини або кукурудзяного крохмалю. До переваг біо-посуду належать екологічна чистота його виробництва, доступність сировини, простота і швидкість утилізації. Такий посуд після використання легко перетворюється на добриво і повністю розкладається мікроорганізмами, він не відрізняється від пластику і його вартість практично така ж. Екологічний посуд роблять із висівків, листя і кавової гущі, а також висушеного та подрібненого борщівника Сосновського. Класичним є паперовий "крафтовий" посуд,

який розщеплюється за 180 днів. Альтернативою пластиковим предметам може стати і посуд, який є одним із інгредієнтів страви і який можна споживати.[5]

Поряд із винайденими і запущеними у масове виробництво їстівними упаковками «WikiCells» (тонкими мембранами з натуральних харчових продуктів, які містять рідини, емульсії, піни або тверді речовини), склянками Jelloware з рослинної желатину, їстівними ложками-пряниками Edible Spoon, в Україні виготовляють їстівні вафельні склянки для кави, пакети з полісахаридів. За смаком вони нагадують локшину. Продукт ще вдосконалюють, втім, переваги вже очевидні – розкладається він за три тижні і не шкодить навколишньому середовищу.[2]

Заслугує уваги і самостійне виготовлення посуду: бокали для пива із солодкого перцю, тарілки з хлібної скоринки, кошики з пісочного тіста, салатники сиру, стакани для перших страв з тіста та овочевого соку, стакани з яблучної маси.

Неабиякою проблемою для довкілля виявилися полум'яні: гриль, мангал і барбекю в ресторанах. Ресторани, родзинкою яких (крім піц з печі) є страви на вугіллі або деревині - м'ясо, бургери, риба і морепродукти стали серйозним викликом для атмосферного повітря.

Атмосферне повітря є основним середовищем існування біосфери, в тому числі людини. В результаті розвитку цивілізації утворене протягом еволюції Землі постійне співвідношення між головними компонентами повітря істотно не змінилося. Основні гази атмосфери (азот, кисень, аргон) по суті прозорі для довгохвильової та короткохвильової радіації та розсіюють її .[4]Пряме спалювання деревини супроводжується збільшенням обсягів викидів метану та чадного газу порівняно зі спалюванням вугілля, однак обумовлює суттєве зниження обсягів викидів оксидів сірки й азоту.

Альтернативою такому устаткуванню з мінімальною шкодою для навколишнього середовища є використання електрогрилів. Вони компактні, не створюють диму, не потребують очистки від попелу.

Аналізуючи обсяги негативного впливу з боку ресторанного підприємництва на НПС, можна стверджувати, що лише сталий розвиток в системі економіка - екологія призведе до мінімізації шкідливого впливу ресторанного бізнесу на сучасний стан довкілля.

Список використаних джерел:

1. Екологія підприємства: вебсайт .URL: <https://ecolog-ua.com/> (дата звернення 14.04.2021)
2. Еко-посуд. Дань моді, чи реальні переваги?: вебсайт .URL: <https://www.kvadrparts.com/index.php/ua/o-kompanii/blog/item/47-kompaniya-kvadra-parts-sushchestvenno-rasshirila-sobstvennoe-proizvodstvo-bumazhnykh-stakanov> (дата звернення 15.04.2021)
3. Мода на еко-продукцію. Бажання виділитись чи необхідність? : вебсайт .URL: <https://www.unian.ua/ecology/naturalresources/1601557-moda-na-eko-produktsiyu-bajannya-vidilitis-chi-neobhidnist.html> (дата звернення 15.04.2021)
4. Основні забруднювачі навколишнього середовища: вебсайт. URL: <https://agroreview.com> (дата звернення 16.04.2021)
5. Центр екоініціатив Екодія: вебсайт .URL : <https://ecoaction.org.ua/diyalnist/energyka.com> (дата звернення 26.04.2021)

Oksana Havrylyuk, Candidate of Geographical Sciences
Tetiana Kucherian
SSS «KEPFK KNUTE»
Kolomyia

RESTAURANT BUSINESS THROUGH THE PRIZM OF ENVIROMENTAL PROBLEMS

Environrntal conservation is one of the most pressing issues of our time. Ecological consciousness is becoming more and more popular in the restaurant business. All spheres of activity provide alternative resources. This article is devoted to the impact of restaurant and cafe industry on the environment. Also they describe the alternative using of plastic utensils, grills and braziers.

Тетяна Калайтан, к.е.н., доцент,
Олег Гримак, к.е.н., доцент,
Леся Кушнір, к.е.н., доцент,
Львівський національний університет ветеринарної
медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького,
м. Львів

ШЛЯХИ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ НАСЛІДКІВ КРИЗИ COVID-19 ДЛЯ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНІ

Закриття в березні 2020р. підприємств індустрії гостинності по всьому світу викликало надзвичайно важкі економічні наслідки для цього сектору економіки. І хоча більшість закладів відкрились до літнього сезону, перспективи повернення до звичайного ритму роботи були втрачені: обмеження не дозволяли закладам працювати з нормальною продуктивністю, суворі санітарно-гігієнічні норми створювали додаткові витрати для бізнесу [4].

Індустрія гостинності є невід'ємною частиною сфери туризму. Сучасні реалії такі, що більше 9 з 10 чоловік у світі мешкають у країнах, в яких було введено обмеження на транспортні поїздки. Попередні кризи спалахів атипової пневмонії, H1N1 і MERS мали менші масштаби, тому їх вплив був локальним. Хоча досвід попередніх криз показує достатньо швидке відновлення туризму, широке розповсюдження COVID-19 та глибина економічної кризи, яку вона спровокувала, дають підстави для прогнозування більш повільних темпів відновлення [5]. За різними оцінками вплив цієї кризи буде у 5 разів більше, ніж кризи 2008р. Аналітичні дані STR демонструють глибину впливу – дохід на доступний номер готелів США (RevPAR) у квітні 2020р. знизився на 79,9% порівняно з аналогічним періодом 2019р., готелів Канади на 84,4%, готелів Італії у березні 2020р порівняно з аналогічним періодом 2019р. на 92,8% [2].

За результатами анонімного опитування 3810 операторів ресторанного бізнесу, проведеного Українською ресторанною асоціацією виявлено, що у червні 2020р. більшість операторів ресторанного ринку повернулись до роботи (89%). Перший прийнятний

для роботи місяць показав, що лише 8% ресторанів отримало виручку на рівні 81-100% від аналогічного місяця 2019 року. Більшість ресторанів отримало менше 50% виручки. Низький обсяг продажів не дозволив закладам в повній мірі повернути свій персонал до роботи. І хоча більшість ресторанів не знижувало ставки оплати праці, фактично ніхто не міг надати персоналу можливість відпрацьовувати достатню кількість змін або годин, що призвело до отримання працівниками низької зарплати [8].

Міжнародні організації та уряди країн вживають термінових заходів з підтримки туристичної сфери через фінансові заходи, спрощення правил державної допомоги, створення програм та проектів підтримки галузі, запровадження комунікаційних платформ, сприяння працевлаштуванню в сфері туризму та ін. У відповідь на COVID-19 на базі ВТО (UNWTO) створено Глобальний кризовий комітет з туризму, до складу якого входять кілька міжнародних організацій, пов'язаних з туризмом. Комітет оприлюднив перший пакет рекомендацій для термінового вжиття урядами та приватним сектором за трьома основними напрямками:

1. Управління кризою та пом'якшення наслідків. Рекомендації стосуються збереження робочих місць, підтримки самозайнятих працівників, забезпечення ліквідності, сприяння розвитку навичок та перегляду податків, що стосуються подорожей та туризму;

2. Забезпечення стимулу та прискорення відновлення, зокрема надання фінансових стимулів, включаючи сприятливу податкову політику, скасування обмежень на поїздки, як тільки це дозволить ситуація, сприяння спрощенню оформлення віз. Рекомендації передбачають також надання сфері туризму пріоритетного значення в національній політиці відновлення.

3. Підготовка до майбутнього. Рекомендовано приділяти більше уваги вкладу туризму щодо забезпечення сталого розвитку, розробляти плани готовності та використовувати цю можливість для переходу до циркулярної економіки [6].

З метою нейтралізації економічних наслідків спалаху коронавірусу на макrorівні уряди деяких європейських країн переважно з липня 2020р. ввели знижені ставки ПДВ для підприємств індустрії гостинності (табл.1). В деяких випадках були знижені навіть вже знижені на постійній основі ставки ПДВ, які застосовуються з метою стимулювання розвитку цього сектору економіки. В Україні тимчасовий пільговий режим оподаткування податком на додану вартість був введений лише з 1 січня 2021р. і лише для засобів тимчасового розміщування. Ставка ПДВ знижена з 20% до 7% до 1 січня 2023р. [7].

Таблиця 1

**Тимчасове зниження ставок ПДВ для індустрії гостинності,
яке було застосовано в країнах Європи для нейтралізації
наслідків кризи COVID-19[4]**

Країна	Об'єкт	Попередня ставка, %	Нова ставка, %
Австрія	Гостинність	10*	5
Бельгія	Гостинність	12*	6
Болгарія	Гостинність	21	10
Кіпр	Гостинність	9*	5
Чехія	Розміщування	15*	10
Німеччина	Готелі	7*	5
	Ресторани	19	5
			7
Греція	Гостинність	13*	5
Молдова	Гостинність	20	15
Чорногорія	Ресторани	21	7
Норвегія	Готелі	12*	6
Турція	Готелі	8*	1
Великобританія	Готелі	20	5

*Знижена ставка, яка була тимчасово додатково знижена.

Заслужує на увагу той факт, що в багатьох європейських країнах для індустрії гостинності знижені ставки ПДВ встановлено на постійній основі ще до спалаху коронавірусу. Досвід Європи показує, що запровадження такої практики позитивно впливає на стабільність цін, забезпечення зайнятості населення, зростання інвестицій. Так, після введення зниженої ставки ПДВ для готельного бізнесу Німеччини у 2010р. обсяг капітальних вкладень в цьому секторі зріс в 2,7 рази. Інвестиції були спрямовані на ремонт та модернізацію номерів, а також на придбання нових машин та устаткування. У Франції в 2009р. (після фінансової кризи 2008р.) було введено знижену ставку ПДВ на послуги ресторанів. У результаті кількість банкрутств у цьому секторі знизилась на 17 %, що дозволило зберегти 18 000 підприємств та 30 000 робочих місць [4]. Зниження ставки ПДВ на послуги ресторанів у Швеції було проведено в 2012р. з метою збільшення довгострокової зайнятості населення. Оцінка наслідків реформи здійснювалась Національним інститутом економічних досліджень Швеції за такими показниками: оборот, загальна заробітна плата, зайнятість, валовий прибуток, чистий прибуток фірм. Аналіз показав, що зниження ставки ПДВ на послуги ресторанів вплинуло на додаткове середньорічне зростання обороту на 5,6%, зарплати на 4,9%, зайнятості на 5%. Шведські аналітики дійшли до висновку, що зниження ставки ПДВ для ресторанів здійснює довгостроковий вплив на зайнятість населення [3].

Професійні спілки індустрії гостинності HOTREC, FoodDrinkEurope та FoodServiceEurope звернулись до відповідних інституцій ЄС з проханням заохочувати країни-члени ЄС до зниження ставок ПДВ на послуги гостинності до 5%, оскільки на їх думку це має вирішальне значення для виживання багатьох закладів у найближчий період. Встановлення

знижених ставок ПДВ є національною компетенцією, але законодавство ЄС забезпечує основу для зниження ставок ПДВ відповідно до Директиви по ПДВ 2006 року [4].

Теорія і практика індустрії гостинності виробила високоефективні інструменти управління доходами, але складна економічна ситуація вимагає від бізнесу їх перегляду з урахуванням нестандартної ситуації. Р. Кросс, керівник компанії "Revenue Analytics", що займається впровадженням сучасних систем управління доходами в готельному бізнесі, вважає, що успіх після COVID отримають найбільш підготовлені. Для цього необхідні швидкість та спритність [1]. Яскравим проявом такого підходу є ініціатива деяких ресторанных мереж м. Львова, які залучали у 2 кварталі 2020р. свій персонал до пошиття масок (наприклад, мережа «FEST»), до роботи кур'єрами з доставки замовлень. Дуже важливо не передбачати що відбудеться, але бути готовими до всього, що може трапитись. Менеджери по управлінню доходами готелів, на думку Р. Кроса, повинні мати підготовлені інструменти реагування на розвиток подій за трьома сценаріями: (1) "Кращий випадок", (2) "Найгірший випадок" та (3) "Найбільш вірогідний випадок" [1]. Лише за таких умов можливо бути максимально підготовленими до непростого відновлення після COVID.

Проведене авторами дослідження дозволило зробити певні висновки та пропозиції. Індустрія гостинності в попередні кризові роки демонструвала достатньо швидке відновлення. Разом з тим широке розповсюдження COVID-19 та глибина економічної кризи дають підстави для прогнозування більш повільних темпів відновлення. Тому, з метою пом'якшення наслідків кризи COVID-19 для індустрії гостинності України пропонуємо: (1) знизити ставку ПДВ для засобів тимчасового розміщування та харчування до 5%; (2) опираючись на досвід виходу індустрії гостинності ЄС з кризи-2008 та враховуючи позитивний вплив таких заходів на зниження соціальної напруги суспільства, запровадити знижену ставку ПДВ для цього сектору економіки на постійній основі.

Список використаних джерел:

1. Preparing for a Problematic Post-COVID Recovery. LinkedIn. Cross, R.: web-site. URL: https://www.linkedin.com/pulse/preparing-problematic-post-covid-recovery-robert-cross?articleId=6662888428197203968#comments-6662888428197203968&trk=public_profile_article_view (last accessed: 25.03.2021).
2. Press Releases. STR: web-site. URL: https://str.com/data-insights/news/press-releases?field_region=All&year=2020&month=4 (last accessed: 27.03.2021).
3. Swedish Agency for Growth Policy Analysis. Impact of the VAT reform on Swedish restaurants – a synthetic control group approach. 2015 URL: https://www.tillvaxtanalys.se/download/18.62dd45451715a00666f1e00c/1586366186014/pm_2015_25_Impact%20of%20the%20VAT%20reform%20on%20Swedish%20restaurants.pdf (last accessed: 27.03.2021).
4. Temporarily reduced VAT rates for hospitality services. FoodDrinkEurope: web-site URL: https://www.fooddrinkurope.eu/uploads/publications_documents/D-1020-371-Position_Paper_-_Temporarily_reduced_VAT_rates_for_hospitality_services.pdf (last accessed: 28.03.2021).
5. Tourism Policy Responses to the coronavirus (COVID-19). OECD: web-site. URL: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/tourism-policy-r.esponses-to-the-coronavirus-covid-19-6466aa20/> (last accessed: 30.03.2021).
6. Жаліло, Я., Коваленко, С., Филипенко, А., Химинець, В., Головка, А. Щодо розвитку туризму в Україні в умовах підвищених епідемічних ризиків. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. 2020. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/regionalniy->

rozvitok/schodo-rozvitku-turizmu-v-ukraini-v-umovakh-pidvischenikh (дата звернення: 25.03.2021).

7. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму та креативних індустрій: Закон України від 04.11.2020 №962-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/962-20#Text>
https://tr.tax.gov.ua/data/material/000/303/391007/osoblivost_opodatkuvannya_pdv_zg_dno_z_Z_U_962_H.pdf (дата звернення: 29.03.2021).

8. Результати опитування операторів ресторанного ринку. Українська ресторанна асоціація: веб-сайт. URL: <https://uk.restorator.ua/post/results-of-an-anonymous-survey-of-restaurant-market-operatorss> (дата звернення: 29.03.2021).

Tetyana Kalaitan, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Oleg Hrymak, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Lesya Kushnir, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Stepan Gzhytskyi National University
of Veterinary Medicine and Biotechnologies Lviv,
Lviv

WAYS TO NEUTRALIZE THE EFFECTS OF THE COVID-19 CRISIS ON THE HOSPITALITY INDUSTRY AT THE MACRO AND MICRO LEVELS

To restore the hospitality industry after the COVID-19 crisis it is necessary to take measures both at the macro and micro levels. At the macro level, international organizations and national governments apply such tools as fiscal support, direct state financial assistance and others. At the micro level, managers need to adjust revenue management strategies. In particular, managers should have tools to respond to the following scenarios: (1) optimistic, (2) most likely, (3) worst-case.

Тетяна Незвещук-Когут, к.е.н., доцент
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м. Чернівці

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА (НА ПРИКЛАДІ М. ЧЕРНІВЦІ)

Починаючи з 2020 року усі без винятку заклади ресторанного господарства України та світу були змушені прийняти нові правила та умови організації роботи, зумовлені запровадженням обмежувальних карантинних заходів. Оголошення карантину також вплинули на поведінку споживача, який фактично був в умовах обмеження відвідування закладів ресторанного господарства. Такі умови зумовили активний розвиток та актуальність сервісу доставки готової продукції, напівфабрикатів та напоїв. Крім того, виникла потреба зміни та адаптації до потреб споживачів продуктової пропозиції та меню.

Таким чином лише у місті Чернівці кількість закладів, які пропонують типові готові страви на виніс зросла у порівнянні з минулим роком на 35% (54 заклади ресторанного господарства у 2020 році, 83 – у 2021 році).

Відповідно, протягом 2020-2021 рр. зросла кількість компаній, які організовують зазначені послуги та їх представництва у різноманітних містах України. Відповідно до проведеного аналізу присутності на ринку України сервісу доставки, спостерігаються три групи компаній, що забезпечують послугу доставки продукції та товарів, це:

- сервіси доставки,
- сервіси-агрегатори,
- власні служби доставки торгових мереж і ресторанів.

Проаналізувавши ринок послуг доставки у м. Чернівцях можна сказати, що серед компаній, які організовують зазначені послуги, найбільшою популярністю користується представництво Glovo та Mister.am.

Так, аналізуючи офіційний веб-сайт Glovo бачимо, що тут представлені 26 закладів ресторанного господарства міста Чернівців, 8 з яких тимчасово не приймають замовлення. На сайті представлено меню закладу, презентація, вага та ціна готової страви; у деяких закладів зазначений час для здійснення замовлення (з урахуванням доставки), вартість доставки. [1]

Механізм замовлення страв та напоїв з використанням зазначених сервісів такий:

- розміщення фото готових страв, інформації про ціну та вагу порції (ціни, вказані на сайті Glovo, є ідентичні наявним цінам, заявленим у меню закладу ресторанного господарства);
- здійснення безпосереднього замовлення споживачем;
- передача інформації щодо замовлення виконавцю, тобто закладу ресторанного господарства;
- здійснення кур'єр безпосередньої доставки готової страви до споживача та отримання розрахунку за страву та доставку;
- оплата закладу ресторанного господарства 30% від вартості кожного замовлення сервісу доставки.

Отже, заклад ресторанного господарства фактично отримує від реалізації страв на 30% менше вартості страви, заявленої у меню.

Щодо Mister.am за аналогією Glovo на сайті представлено 83 заклади ресторанного господарства міста Чернівці, 17 з яких тимчасово не приймають замовлення. [2]

Договір про співпрацю з закладами ресторанного господарства також укладається на таких самих умовах, як і у Glovo, однак вартість комісії за представлення закладу на сайті сервісу, та коливається 20-25%.

Для подальшого дослідження тенденцій організації роботи закладів ресторанного господарства під час пандемії, у тому числі на період перебування регіону у червоній зоні ризику та обмежень, нами було проведено опитування 10 закладів ресторанного господарства. За результатами опитування було встановлено, що від загальної кількості замовлень на виніс 10-30% надходило від зазначених сервісів-доставок. У тому числі щодо асортименту замовлених страв було виявлено, що 60% складає піца, 30% – суші, 10% – інші страви та напої.

Проаналізувавши представлені на українському ринку сервіс-агрегатори нами було виявлено, що Zakaz.ua – один з найстаріших вітчизняних сервісів у сфері доставки товарів, у тому числі продуктів. Zakaz.ua займається доставкою продуктів з супермаркетів і працює у восьми містах України: Києві, Одесі, Львові, Харкові, Дніпрі, Вінниці, Житомирі та Запоріжжі. Замовлення покупки через Zakaz.ua можна замовити з таких мереж, як Metro, Novus, Ашан, Фуршет. [3]

Rozetka – найбільший маркетплейс України дозволяє купити і доставити все, що завгодно, в тому числі продукти і напої.

Якщо розглядати роботу зазначених сервісів-агрегаторів, то можна зазначити, що для ресторанного бізнесу та для споживача такий сервіс є дещо незручним і невиправданим. Саме тому більшість закладів ресторанного господарства створюють та організують власну доставку.

Третій спосіб організації доставки є власні служби доставки торгових мереж і ресторанів. Проведений аналіз організації роботи щодо доставки готових страв та напоїв показав, що у Чернівцях пропонують та здійснюють доставку готових страв та напоїв 130 закладів ресторанного господарства, у тому числі за допомогою:

- власних сайтів (попитом не користуються);
- через сторінки у соціальних мережах, зокрема в Інстаграмі та Facebook;
- інформаційні сайти – у тому числі list.in.ua, на якому вказується детальна інформація про заклад, концепція діяльності, спеціалізація, контакти та посилання на сторінку у соціальній мережі.

Така організація доставки є найбільш дешевою, оскільки не передбачає додаткових вкладень та відшкодувань.

Доставку, зазвичай, здійснюють на власному спеціальному транспорті такі заклади ресторанного господарства як Шо-Шо, Бруно, Піца Че. При наявності власної служби доставки послуга для споживача є безкоштовною. Інші заклади забезпечують зазначену послугу за допомогою служб таксі, або з фізичними особами, які можуть здійснювати доставку страв до споживача.

Отже, нами було досліджено основні тенденції організації роботи закладів ресторанного господарства в сучасних умовах, у тому числі умовах карантинних обмежень. Виявлено тенденцію щодо збільшення кількості та актуальності послуги доставки, в якій досить важливим фактором є зручність замовлення – у тому числі правило двох кліків, що передбачає простоту і доступність замовлення. Саме у такий спосіб найбільше відбувається замовлення готових страв.

Для закладу ресторанного господарства організація доставки – це альтернативний спосіб роботи та надання ресторанних послуг, в тому числі під час карантинних обмежень. Вважаємо, що послуга доставки готових страв користуватиметься попитом і у пост карантинний період, зважаючи на купівельні звички, поведінку споживачів та використання цифрових технологій в повсякденному житті.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт сервісу доставки Глово: [Електронний ресурс] – Режим доступу <https://glovoapp.com/ua/uk/chernivtsi/>
2. Офіційний сайт сервісу доставки Містер Ам : [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://misteram.com.ua/chernivtsi>
3. Офіційний сайт сервісу-агрегатора Zakaz.ua : [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakaz.ua>

Tetiana Nezveschuk-Kohut, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU,
Chernivtsi

MODERN TRENDS IN THE ORGANIZATION OF RESTAURANT BUSINESS ESTABLISHMENTS (ON THE EXAMPLE OF CHERNIVTSI)

In the abstracts modern tendencies of the organization of work of establishments of restaurant economy in the conditions of quarantine restrictions are investigated. In particular, trends in the development and relevance of the service of delivery of ready meals to consumers have been identified. The most popular ways of the organization of delivery are investigated, including through delivery services, the company agglomerates, own delivery of establishment of restaurant economy. The results of a survey of restaurant establishments on the peculiarities of ordering ready meals and drinks are presented. The further need to develop the service of delivery organization taking into account the consumer habit of the consumer is revealed.

Каріна Паламарек к.т.н, доцент
Конон Багрій к.е.н, доцент
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА МІСТА ЧЕРНІВЦІ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Індустрія гостинності є візитною картою України, в тому числі Чернівців, та є показником її соціально-культурного та економічного розвитку. Її розвиток є важливим елементом інтеграції українського туристичного ринку в європейський бізнес і культурне середовище.

З початком 2014 року, на ринку готельних послуг в Чернівцях спостерігався різкий спад, на що вплинули нестабільна соціально-економічна ситуація, зовнішня збройна агресія на Сході держави, анексія Кримського півострова, а також комплекс системних проблем: недосконала та не модернізована туристична інфраструктура як у найбільших містах так і в Чернівцях, недостатня якість надання послуг, високі ціни тощо. Сукупність зазначених факторів призвела як до зменшення кількості іноземців, які приїжджають до Чернівців, так і до внутрішніх міграцій з метою туризму, рекреації чи роботи, що негативно вплинуло на розвиток готельного бізнесу [1-2].

Окрім цього, суттєвого удару по чернівецькій готельній індустрії завдала пандемія Covid-19. Закриті кордони, скасування авіасполучення, обмеження пересування як в межах міста так і до інших країн, а також суцільна ізоляція спровокували комплекс проблем у готельному секторі. Так, за даними прогнозу Всесвітньої туристичної організації ООН (UNWTO) у 2020 році число туристів скоротиться на третину, у порівнянні з показниками 2019 року [1]. Під загрозою скорочення близько 50 мільйонів робочих місць, пов'язаних з туристичною, зокрема готельною, індустрією. Звичайно, що такий стан справ не може не вплинути на розвиток даної галузі в Чернівцях.

Фахівці відзначають, що сфера обслуговування (ресторани, бари тощо), мали бодай невеликий відрізок часу, щоб підготуватися до майбутніх наслідків впливу коронавірусу. А готельний бізнес зіштовхнувся з проблемою дуже швидко, внаслідок специфіки ведення господарювання. Так, після введення карантину близько 35–40% готелів Чернівців закрилися, інші працюють у дуже обмеженому режимі. Відповідно, головна проблема полягає у скороченні або повній відсутності прибутку. Ті готелі, які продовжують функціонувати, втратили від 60 до 90% доходу [3].

Також до головних наслідків впливу пандемії коронавірусу для готельного бізнесу в Чернівцях, крім відсутності гостей, закриття та падіння доходів фахівці включають касовий розрив, адже доходи, почали стрімко знижуватись до нуля. Це викликало необхідність багатьом компаніям відпустити майже всіх співробітників у відпустку за власний рахунок до закінчення карантину, а також зупинити рекламні кампанії та інші витрати. При цьому, якщо карантин триватиме й після середини травня, то літнього туристичного сезону вже точно не буде. А багатьом готелям знадобляться місяці й роки, щоб відновитися [4].

Враховуючи динамічні вхідні дані, можна простежити тренд тенденції зміни показників діяльності готельного бізнесу в Чернівцях, а також показників які мають прямий вплив на його розвиток, насамперед діяльності туристичної галузі.

Як видно з даних на рис.1 вибудувати точну математичну тенденцію щодо прогнозованої кількості готелів надзвичайно складно. Це пояснюється не стабільністю самого ринку, який дуже залежний від впливу низки зовнішніх факторів.

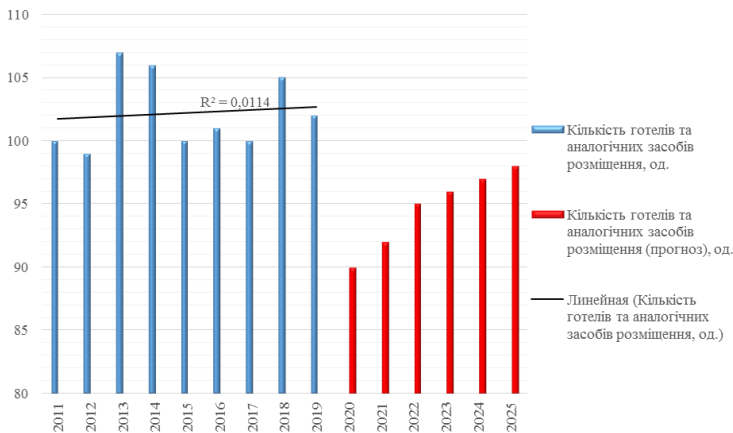


Рис. 1. Динаміка та прогноз кількості готелів та аналогічних засобів розміщення в Чернівцях, од.

Так, до 2012 р. відбувалося певне скорочення у кількості готелів, проте згідно даних Головного управління статистики у Чернівецькій області у 2013 р. відбулося різке збільшення зареєстрованих готелів, а з 2014 р. – зменшення. У 2016 р. – знову зростання, а в 2017 р. – падіння. Схожа нестабільна тенденція фіксувалась і в наступні роки. Це не дозволяє математично спрогнозувати майбутні показники, адже коефіцієнт достовірності залишається на край низькому рівні [5].

Проте експертні дані дозволяють спрогнозувати показники враховуючи сучасні карантинні обмеження та в цілому перспективи переформатування ринку. Так у 2020 р. кількість готелів та аналогічних засобів розміщення в Чернівцях знизилася до 90 од., і при відсутності нових потрясінь соціально-економічного характеру їх кількість до 2025 р. може збільшитись до 98 од.

Негативно на розвиток готельного господарства впливає і скорочення кількості іноземних туристів, які відвідують Чернівці, адже вони є одними із найважливіших клієнтів готельної індустрії та одним з каналів надходження валюти в місто, джерелом капітальних інвестицій. Саме на них в основному орієнтовано розвиток туристичної інфраструктури (тобто готелів), процес формування конкурентоспроможного туристичного продукту.

До 2013 р. в Чернівцях спостерігалась стабільна тенденція до зростання кількості в'їжджаючих іноземців і в зазначений рік склала майже 1 462 772 осіб. В 2014 р. відбулось різке скорочення цього показника до 1 120 156 осіб [6]. Це пов'язано кількома факторами:

- загальними соціально-економічними та військовими негараздами;
- політичною нестабільністю;
- можливими потрясіннями різного характеру.

Це відштовхує іноземних громадян до відвідування міста.

Наразі важко спрогнозувати, наскільки критично сучасні глобальні негаразди вплинуть на розвиток туризму, а отже і готельного бізнесу в

нашому місті. Проте зазначити можна точно, що кризи минути вже не вдалося. За підрахунками начальника відділу туризму, управління туризму та торгівлі департаменту розвитку Чернівецької міської ради втрати імпорту та експорту послуг, пов'язаних з подорожами складають 64,9% [7].

Враховуючи вищезазначене, слід зауважити, що розвиток готельного бізнесу міста Чернівці залежить від низки чинників впливу. Першим є чинник державного управління. Це пояснюється тим, що підприємства готельного бізнесу формують і надають послуги, що задовольняють фізичні і духовно-моральні потреби населення і мають значний споживчий попит незалежно від соціального положення громадян. При цьому, низка послуг підприємств готельного бізнесу несе в собі підвищену соціальну відповідальність перед громадянами. Ці питання не можуть бути залишені без особливої уваги і контролю з боку держави.

Потужним чинником зростання є екологічний. Він впливає на розвиток готельного бізнесу, крізь призму задоволення споживача обслуговуванням, відпочинком, виконанням бажань, через відчуття комфортності, атмосфери готельних послуг, безпеки і рекреаційної оздоровляючої дії.

Окрім цього можна визначити такі чинники як популярності, культурної спрямованості, видовищності тощо.

Проте, вважаємо, що одним із провідних чинників на сьогодні є чинник безпеки. Адже загальновідомим є той факт, що туризм, і готельний бізнес зростають там де безпечно для людини та суспільства.

Таким чином, для підвищення активності готельного господарства м. Чернівці повною мірою необхідно:

- створення потужного інвестиційного мікроклімату;
- забезпечити туристам комфортні та безпечні умови для приїзду в Чернівці;
- проводити ефективну політику розвитку масового туризму, розробити та реалізувати відповідну концепцію на міському рівні;

Враховуючи сучасні події у світі та тенденції в економіці України наукові дослідження в галузі розвитку готельного бізнесу будуть актуалізовуватись. Необхідно прискорити науковий пошук стосовно нових механізмів реформування галузі, розробляти нові концепції та методи управління, адже в умовах постійної мінливості як внутрішнього так і зовнішнього середовища чернівецький готельний бізнес кожного разу стикається з новими проблемами і викликами. Ефективність впровадження наукових розробок забезпечуватиме чернівецькому бізнесу достойне місце на світовому ринку готельних послуг, підвищуватиме значимість для зростання національної економіки та міжнародної інтеграції, зокрема у європейському напрямі.

Список використаних джерел:

1. Всесвітня туристична організація (UNWTO). URL: www.unwto.org
2. Мельник А. Г., Мельник О. І., Гуменюк В. В. Стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Чернівецькій області // Інфраструктура ринку. – 2017. – № 3. – URL: <http://market-infr.od.ua/uk/3-2017> (дата звернення : 19.04.2021).

3. Берещак В. Як COVID-19 змінить готельний бізнес в Україні. URL: <https://thepage.ua/ua/exclusive/sho-stanetsya-z-gotelyami-cherez-koronavirus> (дата звернення : 19.04.2021)
4. Орлова О. М. Актуальні проблеми туристичного бізнесу в Україні // Бізнесінформ. – 2017. – № 1. – С. 153–160.
5. Головне управління статистики у Чернівецькій області // Державна служба статистики України. – 2020. URL: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення : 19.04.2021)
6. Державна міграційна служба. Чернівецька область URL: <https://dmsu.gov.ua/chernivtsi> (дата звернення : 19.04.2021)
7. Боднарюк М. Як коронавірус вплине на туризм у Чернівцях?. Чернівецький промінь. URL: <https://promin.cv.ua/2020/03/12/yak-koronavirus-vplyne-na-turyzm-u-chernivtsiakh.html> (дата звернення : 19.04.2021)

Karina Palamarek, Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor,
Konon Bagrii, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE
Chernivtsi

PROBLEMS OF HOTEL DEVELOPMENT OF THE CITY OF CHERNIVTSI IN THE CONDITIONS OF THE COVID-19 PANDEMIC

Summary

The main problems of Chernivtsi hotel business in the conditions of pandemic COVID-19 are considered and analyzed in the article. The article summarizes the considerations on the importance of state regulation in the hotel business as a segment of the economy. On the basis of the conducted researches and the analysis of activity of the enterprises of hotel economy of Chernivtsi during the COVID-19 pandemic the main questions of restoration of normal activity of hotels and hotel complexes are allocated. Considering the current economic situation in the world and the analysis of research on the activities of hotel facilities in Chernivtsi during the pandemic COVID-19, identified and justified the need to support the hotel business.

Інна Поворознюк, к.е.н., доцент,
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини,
м. Умань

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ ПІД ЧАС ПАНДЕМІЇ COVID-19

Однією з перших галузей, що серйозно постраждала від COVID-19, став готельний бізнес. Після того як Україна закрила свої кордони, готельерам залишалося сподіватися лише на внутрішній туризм, а слідом за введенням режиму самоізоляції довелося зачатися і чекати. Одні готелі не витримали умов і закрилися, а інші – продовжили боротьбу.

Пандемія внесла свої суттєві корективи в розвиток індустрії гостинності і світу. Світова індустрія готельного бізнесу проаналізувала свої втрати від пандемії і зробила ряд висновків та пропозицій. Так,

наприклад у готелях США, сім з десяти номерів сьогодні пустують, галузь втратила близько 4 млн робочих місць і більше \$ 21 млрд доходів. За словами гендиректора Hilton Крістофера Нассетті, шлях до відновлення буде довгим. «Повне відновлення займе довгий час. Може знадобитися кілька років, щоб повернутися до рівня попиту в готелях, який ми спостерігали в 2019 році», – зазначив він під час конференції з інвесторами на початку травня 2020 року.

Мережа Hilton, що займає 795-е місце в рейтингу Forbes Global 2000, оголосила про виручку в \$ 1,9 млрд в першому кварталі, що на 13% менше, ніж за аналогічний період минулого року. Прибуток компанії впав до \$ 18 млн з \$ 158 млн. «COVID-19 створив проблеми, з якими наша галузь ніколи раніше не стикалася», – сказав Нассетта [1].

Генеральний директор Marriott Арне Соренсон, теж зазначив, що у найважчий квартал за весь період колишніх криз виручка Marriott скорочувалася на 25%. Зараз бізнес втрачає до 75% доходів від звичайного рівня. Виручка компанії за останній квартал скоротилася на 7%, прибуток впав на 91%.

Huatt, в свою чергу, прозвітувала про скорочення виручки на 20% і збитку в \$ 103 млн. Гендиректор компанії Марк Хопламазян розповів, що третина готельних мереж призупинила свою діяльність, а 65% персоналу відправлені в неоплачувану відпустку.

Ассог, найбільша європейська мережа готелів, повідомила, теж, що виручка за перший квартал впала на 15%, а майже дві третини точок закрилися. «Світ переживає унікальну кризу в охороні здоров'я, яка нанесла масштабні наслідки для туристичної галузі», – прокоментував Себастьян Базин, гендиректор Ассог [1].

На сучасному етапі введення готельного бізнесу, підвищилися вимоги до безпеки гостей, що вводить необхідність додаткових заходів для забезпечення конкурентоспроможності та прибутковості готельного бізнесу.

Звертається увага, що для безпеки гостей, за результатами рекомендацій ВООЗ для уникнення пандемії коронавірусу, вводяться нові санітарно-гігієнічні заходи. Головними вимогами стають соціальне дистанціювання і підвищені вимоги до санітарної обробки номерів на тлі COVID-19.

Так, більш відповідальний підхід став до прибирання номерів. Marriott оголосив про створення «глобальної ради по чистоті», що розробить детальні стандарти і процедури, а Hilton анонсував нову програму Clean Stay спільно з виробником миючого засобу Lysol – корпорацією Reckitt Benckiser.

У майбутньому можливо ми побачимо, що готелі будуть більш чистими, в номерах залишиться менше речей, в тому числі подушок, вішалок, а в окремих випадках і мінібарів. Крім того, готелі розглядають перехід до їжі на виніс, замість шведського столу. Групові зустрічі, будуть організовуватися з урахуванням заходів соціального дистанціювання: наприклад, між сидіннями доведеться залишати порожні місця.

Зараз багато готелів звертають увагу на досвід Китаю, щоб зрозуміти, як може проходити повернення їх роботи до норми.

Для того, щоб утриматися готельному бізнесу на ринку готельних послуг необхідно вибрати стратегію розвитку максимального зниження витрат.

У житті готелів без гостей настає зatoryжна пауза, яку можна використовувати для внутрішніх змін. Так, багато власників готелів, ще до спалаху коронавірусу планували проводити реновацію в 2020-2021 роках, створюючи для цього необхідні резерви.

Якщо провести реновацію готелів під час карантину, то можна уникнути значних складнощів при таких роботах в чинному готелі з гостями і після закінчення пандемії вийти на ринок в оновленому форматі, маючи конкурентні переваги.

Великий плюс – це можливість зберегти робочі місця. Значну частину робіт (розробка архітектурного проекту, дизайн-проект, проект інженерії, вентиляції та кондиціонування) можливо виконувати на відстані без порушення карантину.

Реновація готелів – це можливість завантажити виробництво українських підприємств і тим самим підтримати малий і середній бізнес з суміжних галузей, можливість скоротити витрати за рахунок роботи з українськими товарами (незалежність від зростання валюти), шанс зберегти кваліфікований персонал.

Підсумок реконструкції або реновації – оновлений готельний об'єкт, готовий до прийому гостей, потік яких буде поступово відновлюватися після закінчення карантину і спаду пандемії.

Але проведення реконструкції та реновації в умовах відсутності прибутку немислимо без всебічної підтримки уряду та фінансових інститутів.

Тому, на нашу думку, власники готельного бізнесу повинні отримати від держави ряд допомог:

- звільнення від виплати страхових внесків;

- відшкодування оплати праці;

- виділення позик на операційні витрати, що вкрай необхідно в поточних умовах;

- погашення відсотків по кредитах;

- значне зниження або скасування ставки ПДВ;

- канікули зі сплати комунальних платежів;

- введення мораторію на перевірки.

Українські готельєри можуть розраховувати лише на досить скромні та недостатні заходи допомоги бізнесу українського Кабміну це:

- звільнення від сплати ЄСВ всіх фізичних осіб-підприємців;

- заборону застосовувати штрафи за порушення податкового законодавства з 1 березня до 31 травня 2020 року (крім порушень у сплаті ПДВ, акцизів і ренти);

- мораторій на документальні та фактичні перевірки з 18 березня до 18 травня 2020 року (крім камеральних);

- скасування податку на комерційну нерухомість і землю;

- юридичний факт введення карантину належить до форс-мажорних обставин та ін. [2].

Також, пропонується створення комбо-готелів. Така форма співпраці в індустрії гостинності підвищить конкурентоспроможність підприємств

цієї сфери, та дасть змогу не закритися малим підприємствам, але надасть можливість відновитися середнім і великим, забезпечить їх подальший розвиток на національному рівні [3].

Ефективним інструментом, який дозволить готельному бізнесу подолати турбулентність, є активне використання цифрових технологій.

У минулому готельєри, можливо, і не задумувалися про управління своїми готелями на відстані, але під час пандемії коронавірусу це стало очевидним фактом, технологічні рішення, завдяки яким співробітники можуть отримати віддалений доступ, мають вирішальне значення для підтримки працездатності в умовах соціального дистанціювання.

Безпосередньо для поживлення бізнесу значну роль відіграють на сьогодні програми «Купи зараз, відпочивай пізніше», Подорож в майбутньому».

Також вважаємо за доцільне готелям в умовах обмеження міжнародних подорожей зосередитися на місцевих туристах.

Крім цього, виходом із ситуації може бути пропозиція про безкоштовне скасування бронювання. Використання опції безкоштовного скасування броні на майбутнє дає шанс знизити передбачуваний ризик фінансових втрат готелю і дати більше шансів у залученні клієнтів.

Будь-яким роздрібним підприємствам, в тому числі готелям, потрібно постійно створювати нову цінність для клієнта, інакше утриматися в бізнесі буде непросто. На висококонкурентних ринках, включаючи індустрію гостинності, виграють компанії, які постійно розвиваються з урахуванням мінливих запитів споживачів. Вони вдосконалюють технології обробки та аналізу даних для того, щоб створювати персоналізовані пропозиції та підвищувати ефективність на всіх етапах розвитку.

Для того, щоб залишатися конкурентними, готелям необхідно переосмислити саме значення гостинності та принципи роботи в новому напрямку електронної комерції.

Таким чином, перспективи подолання готельним бізнесом наслідків пандемії коронавірусу повинно полягати в розширенні використання цифрових технологій та реалізації адекватних заходів підтримки держави.

Список використаних джерел:

1. Номера без вешалок и минибаров: какими будут отели после пандемии коронавируса : веб-сайт. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/400489-nomera-bez-veshalok-i-minibarov-kakimi-budut-oteli-posle-pandemii-koronavirusa> (дата звернення: 10.03.2021)
2. Карпенко С. Український готельний бізнес vs коронавірус: хто кого? *Академія гостеприимства*. 2020. №02. URL: <https://e.hotel-rest.com.ua/akademiya-gostinnosti-2020-2/ukrainskiy-gotelniy-biznes-vs-koronavirus-khto-kogo> (дата звернення: 11.03.2021)].
3. Шацька З. Я., Шевель А. А. Організація роботи підприємств готельної сфери в умовах пандемії COVID-19. *Ефективна економіка*. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2020/53.pdf (дата звернення: 10.03.2021)

Inna Povorozniuk Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University,
Uman.

PROBLEMS OF HOTEL BUSINESS DEVELOPMENT DURING THE COVID PANDEMIC

The problems of hotel business development during the COVID pandemic are considered. A particular focus has been on improving hotel service consumers' safety requirements, which will introduce additional measures to ensure the hotel business's competitiveness and profitability. It contends that the hotel case's practical experience against the threat of pandemic requires coordination of all constituents of the business process, including the expansion of the use of digital technology and the implementation of adequate measures to support the state.

*Development of the system of international relations
and global processes in Ukraine and the world under
the conditions of crisis phenomena*

Олександр Богашко, к.е.н., доцент,
Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти,
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини,
м.Умань

ІННОВАЦІЇ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Зростання взаємозалежності та взаємопов'язаності національних економік країн світу в ході економічної глобалізації робить більш актуальним забезпечення їх конкурентоспроможності, яка є запорукою сталого поступального розвитку. Глобальна конкурентоспроможність стає ключовим параметром, що визначає місце держави в геополітичному просторі та в структурі світогосподарських зв'язків. Створення умов підвищення конкурентоспроможності економіки є одним із головних чинників забезпечення високого рівня життя нації.

Особливості сучасного етапу розвитку світової економіки вносять нові корективи в класичні визначення конкурентоспроможності та методів її досягнення. У зв'язку з цим, варто переглянути найпоширеніші постулати конкурентоспроможності й скоригувати їх відповідно до нових тенденцій.

Конкурентоспроможність як складна економічна категорія традиційно розглядається в різних аспектах. Так, В.В. Алещенко тлумачить конкурентоспроможність як ступінь ефективності суб'єкта (міру повноти і якості рішень) при виконанні свого призначення [1].

Подібним чином І. Богомолова та Є. Хохлов розглядають конкурентоспроможність об'єкта як стан, який характеризує реальну або потенційну можливість виконання своїх функціональних обов'язків в умовах можливої протидії суперників [5].

Близькою є точка зору А.Ф. Павленка та А.В. Вовчака на конкурентоспроможність як властивість об'єкта, що характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, що господарюють на конкретному ринку [9].

Застосовуючи метод абстракції І.В.Тараненко розкриває сутнісні ознаки та характеристики конкурентоспроможності, що можуть бути конкретизовані стосовно того чи іншого об'єкта дослідження і незалежно від суб'єкта конкурентних відносин [12, с.19]:

- конкурентоспроможність як стан досліджуваного об'єкта;
- конкурентоспроможність як відносне поняття (можливість виявлення лише в конкурентному середовищі);
- наявність властивостей (конкурентних переваг), які дають можливість досліджуваному об'єкту виконувати своє функціональне і суспільне призначення;
- рівень ефективності функціонування, достатній для виконання свого функціонального і суспільного призначення, в оточенні подібних об'єктів (суб'єктів конкурентних відносин).

Найбільш вивченою є конкурентоспроможність товарів. Це поняття пов'язане з якістю товару, спроможністю задовольняти потреби споживачів при певних витратах. Конкурентоспроможність товару

визначається сукупністю його значущих для споживача і виробника характеристик і проявляється в результаті зіставлення з товарами-аналогами [9].

Слід зазначити, що виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів і послуг – провідна передумова конкурентоспроможності підприємства. У зв'язку з цим, В.А. Павлова розглядає конкурентоспроможність підприємства як його спроможність зберігати конкурентні позиції на ринку або змінювати їх в процесі адаптації до мінливого конкурентного середовища функціонування [10].

Наступним рівнем аналізу є галузь як сукупність підприємств і виробництв, які характеризуються спільністю продукції, технології і потреб. М. Гельвановський, В. Жуковська, І. Трофимова у визначенні конкурентоспроможності галузі ґрунтуються на понятті ефективності їх функціонування в національній економіці [6].

У сучасних умовах стрімко зростає роль регіонів в економічних системах національного і світового рівнів. Дослідники включають у визначення конкурентоспроможності регіону два провідні аспекти: необхідність досягнення високого рівня життя населення і ефективність функціонування господарського механізму регіону [11].

Конкурентоспроможність країни (держави, нації), національної економіки є комплексним поняттям і спирається на фактори як внутрішнього, так і зовнішнього (глобального) середовища. Якісні зміни у зовнішньому конкурентному середовищі економічної діяльності як фірм (корпорацій), так і держав, його глобалізація, зумовлюють необхідність пошуку ефективних шляхів досягнення, підтримання і розвитку конкурентоспроможності національних економік. Тому логічним розвитком такого підходу є трактування конкурентоспроможності національної економіки як характеристики становища її товаровиробників на світовому ринку. Зокрема Б. В. Губський визначає конкурентоспроможність як обумовлене економічними, соціальними й політичними чинниками стійке становище країни на внутрішньому та зовнішньому ринках, здатність суб'єктів конкурентної боротьби протистояти міжнародній конкуренції на внутрішньому ринку та ринках інших країн [7].

Конкурентоспроможність у широкому розумінні сприймається як здатність господарства забезпечувати збалансованість своїх зовнішніх пропорцій та уникати тих обмежень, які зумовлюються зовнішньоекономічною сферою, і як здатність країни самовідтворювати свої світогосподарські зв'язки. Досить важливим у даному контексті є усвідомлення, що основним предметом конкуренції є не безпосередньо продукт, а життєздатність господарства, яка краще відповідає суті поняття конкурентоспроможності на рівні національної економіки.

Як зазначає Я.Жаліло, конкуренції в ринковій економіці відведено роль «механізму своєрідного суспільного контролю» за ефективністю використання суб'єктом господарювання «довірених» йому суспільних ресурсів. Фундаментальним мотиваційним важелем розкриття й розвитку конкурентоспроможності економічних суб'єктів у ході конкуренції є абсолютні та порівняльні конкурентні переваги. В останнє десятиріччя відбулося швидке висунення на перші позиції конкурентних

переваг володіння високими технологіями, висококваліфікованою робочою силою, інформаційними комунікаціями. Відтак однією з ключових передумов конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є їхня здатність до динамічного пристосування до змін у структурі конкурентних переваг [8].

Я.Б. Базиліук визначає конкурентоспроможність національної економіки як економічну категорію, що характеризує стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг і досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів [2].

О.Л. Чепурна пропонує під конкурентоспроможністю національної економіки розглядати стан і потенційну можливість національної економіки надалі забезпечувати ефективність виробничих процесів і добробут громадян на основі формування і використання конкурентних переваг країни [13].

Отже, конкуренція є основним рушійним елементом ринку, який розвивається на основі попиту і пропозиції. В економічній літературі визначено, що конкуренція – це суперництво старого з новим (інноваціями), коли конкуруючі одиниці шляхом аналізу структури ринку визначають ступінь свободи продавця і покупця на ринку, поставивши собі за мету якомога повне задоволення потреб покупця.

Дослідження понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність» в економічній літературі виявили, що категорія «конкурентоспроможність національної економіки» є, з одного боку, складною та суперечливою, а з іншого – системною, оскільки при її визначенні інтегруються: ознаки й показники конкурентоспроможності національних товарів, підприємств, галузей, регіонів, кластерів; політико-правові, економічні, соціокультурні та ресурсно-інфраструктурні чинники розвитку; цінові та структурні можливості трансформування потенціалу конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Алещенко В. В. Теоретико-методологические вопросы конкурентоспособности экономической системы. Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 1 (45). С.113–119.
2. Базиліук Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення / Ін-т стратегічних досліджень. К.: НІСД, 2002. 132с.
3. Богашко О. Л. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник. Умань: Видавець «Сочінський», 2010. 372с.
4. Богашко О. Л. Теоретичні аспекти дослідження конкурентоспроможності національної економіки в умовах глобалізації. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. Випуск 1 (25). Донецьк, 2014. С. 32–37.
5. Богомолова И. П., Хохлов Е. В. Анализ формирования категории конкурентоспособности как фактора рыночного превосходства экономических объектов. Маркетинг в России и за рубежом. 2005. № 1 (45). С.113–119.
6. Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях. Российский экономический журнал. 1998. С.67–75.
7. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. К.: Наукова думка, 1997. 148с.
8. Жаліло Я. А. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку. Стратегічна панорама. 2004. №3. С. 99–105.
9. Павленко А. Ф., Вовчак А. В. Маркетинг: підручник. К.: КНЕУ, 2003. 246с.

10. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: монографія. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. 276с.
11. Панкрухин А. П. Маркетинг територій. – СПб.: Питер, 2006. 416 с.
12. Тараненко І. В. Методологія системного дослідження конкурентоспроможності. Академічний огляд. 2008. № 2. С. 12–23.
13. Чепурна О. Л. Сучасні концепції конкурентоспроможності національної економіки. Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць. Вип. 19. К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. С. 102–106.

Oleksandr Bohashko, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Educational and Scientific Institute of Economics and
Business Education,
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University,
Uman

INNOVATIONS AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE STATE ECONOMY IN THE CONDITIONS OF GLOBAL GLOBALIZATION

The theses summarize the results of scientific research of leading scientists in the development of competition theory, in particular, their contribution to the study of competitiveness. Emphasis is placed on the features of the current stage of development of the world economy, which make new adjustments to the classical definitions of competitiveness and methods of achieving it. The competitiveness of the national economy is defined as a holistic result of the systemic interaction of all subjects of economic relations and on this basis the analysis of competitiveness according to the classification of structural levels of the organization of economic systems is carried out.

Оксана Верстяк к.е.н., доцент,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
м.Чернівці

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ – КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ЧЛЕНСТВА УКРАЇНИ В ЄВРОСОЮЗІ

Суспільно-політичні умови в Україні в період 2013-2014 років створили всі передумови для побудови нової європейської моделі економічного зростання в Україні. Мова йде про реформу місцевого самоврядування, яка реалізується в Україні та, посилаючись на офіційний прес-центр ініціативи «Децентралізація влади», покликає впровадити основні принципи місцевого самоврядування – децентралізації (коли більшість повноважень та фінансів на їх здійснення передаються на рівень громад), субсидіарності (передбачає вирішення конкретних проблем на найближчому до повсякденних потреб людей щаблі влади) та повсюдності (місцеве самоврядування має здійснюватися на всій території України, що означає відсутність територій, на які не поширюється юрисдикція територіальних громад і відповідних органів місцевого самоврядування) [2].

Так, будучи Президентом України, Петро Порошенко під час зустрічі з адміністративно-господарським активом та депутатським корпусом

Запоріжжя 23 квітня 2016 наголосив, що фінансова децентралізація, нові бюджетні правила, за якими країна почала жити в минулому році, створили умови для рішучого збільшення фінансової спроможності місцевих бюджетів. Петро Порошенко підкреслив, що ініційована ним децентралізація відкриває нові можливості для прискорення розвитку регіону. Ця реформа підтримується також діючим главою Уряду і парламентом [3].

В додаток, будучи головою Верховної Ради України, Володимир Гройсман 8 лютого 2016 назвав децентралізацію одним з пунктів антикризового плану для країни та її економічного зростання. Володимир Гройсман навів приклад таких змін - місто Володимир-Волинський, яке у 2015 році завдяки фінансовій децентралізації отримало на 26 млн гривень більше, ніж у 2014-му, що складає третину всього доходу міста. «Місцева громада спрямувала 8,5 млн гривень на ремонт доріг. А значить кошти пішли на заробітні плати будівельникам, до процесу також долучаються суміжні підприємства, які постачають пісок, асфальт, метал, бітум. Таким чином, децентралізація запускає багато процесів у регіоні та дає поштовх до розвитку бізнесу й підвищення заробітних плат», - зазначив Гройсман [4].

Економічне зростання регіонів та децентралізація – це ключові елементи підготовки України до майбутнього членства в Євросоюзі; Україна орієнтується саме на сучасні європейські моделі місцевого самоврядування, на Європейську хартію місцевого самоврядування [5].

Звертаючись до офіційних джерел [1] поняття децентралізації полягає у здійсненні реформ, які супроводжують передачу значних повноважень та фінансових ресурсів від органів державної влади – органам місцевого самоврядування. Гарантія територіальної цілісності України є базовою умовою децентралізації державної влади на користь збільшення прав регіонів в особі територіальних громад. Суть реформи на принципі децентралізації [1]:

утворення виконавчих органів місцевого самоврядування на всіх рівнях: у громаді, районі та області;

закріплення принципу субсидіарності при розмежуванні повноважень у системі органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів різних рівнів;

органи місцевого самоврядування різних рівнів – громади, району, області – отримують повноваження, які найбільш ефективно виконувати саме на цьому рівні, а під повноваження отримують необхідні фінансові, матеріальні та інші ресурси під їхню власну відповідальність.

Метою політики здійснення децентралізації є відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні.

Ми виділяємо 2 канали, через які процеси децентралізації можуть призвести до економічного зростання регіонів:

конкуренція за ресурси між регіонами: люди, фірми, фінансові ресурси;

ефективне використання наявних ресурсів: активізація ендogenous процесу розвитку шляхом впровадження регіональної економічної

політики, «дружньої» для місцевого бізнесу, а також більш ефективне використання незалучених джерел розвитку (людський капітал, місцева робоча сила, регіональні послуги тощо).

Відповідні 2 канали зображені на рис. 1.



Рис. 1. Від децентралізації до (не)рівномірності розвитку регіонів
Джерело: складено автором на основі [8]

Таким чином, конкуренція між регіонами може призвести як зростання, так і зменшення асиметрій розвитку між регіонами, а ефективне використання наявних ресурсів в регіоні тільки до конвергенції регіонів. Ефективність другого каналу (рис. 1.) можна пояснити тим, що регіони з меншим рівнем соціально-економічного розвитку можуть мати «неактивні, бездіяльні» ресурси активізація яких здійснюється через розробку ефективної регіональної економічної політики, що в результаті і призводить до скорочення міжрегіональної асиметрії [7].

Враховуючи вищесказане, варто підкреслити підвищений інтерес окремих науковців та дослідників до вивчення теоретико-методологічних засад впливу окремих аспектів децентралізації на економічне зростання країни (регіонів), а також взаємозв'язку між зазначеними процесами.

Список використаних джерел:

1. Canova, F. (2004) Testing for convergence clubs in income per capita: a predictive density approach. *International Economic Review* 45, 49–77.

2. Офіційний портал координації міжнародної допомоги Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Децентралізація. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://openaid.gov.ua/uk/reforms/3>
3. Децентралізація дає економічне зростання громаді і регіонів. В кінцевому результаті виграє кожен громадянин // Прес-центр ініціативи "Децентралізація влади" Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/1964>
4. Порошенко: Місцева влада має всі можливості для розвитку регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/politics/1327934-poroshenko-mistseva-vlada-mae-vsi-mojlivosti-dlya-rozvitku-regioniv.html> <http://www.unian.ua/politics/1327934-poroshenko-mistseva-vlada-mae-vsi-mojlivosti-dlya-rozvitku-regioniv.html>
5. Гройсман пояснив, чому децентралізація – один з пунктів антикризового плану для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/politics/1277512-groysman-roysaniv-chomu-detsentralizatsiya-odin-z-punktiv-antikrizovogo-planu-dlya-ukrajini.html>
6. Порошенко: Децентралізація – це ключовий елемент підготовки України до майбутнього членства в ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/politics/1244765-poroshenko-detsentralizatsiya-tse-klyuchoviy-element-pidgotovki-ukrajini-do-maybutnogo-chlenstva-v-es.html>
7. Rodríguez-Posé, A. and R. Ezcurra (2010), "Does Decentralization Matter for Regional Disparities? A Cross-Country Analysis", *Journal of Economic Geography*, Vol. 10, pp. 619-644.
8. Blöchliger, H. and J. Pinero Campos (2011), "Tax Competition Between Sub-Central Governments", *OECD Working Papers on Fiscal Federalism*, No. 13, OECD Publishing, Paris.

Oksana Verstiak Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU,
Chernivtsi

DECENTRALIZATION IS THE MAIN ELEMENT OF UKRAINE'S MEMBERSHIP IN THE EU

Decentralization emerged as one of the key priorities of the new reform-minded Ukrainian Government elected in 2014. More importantly, the reform plan was considered essential for achieving the levels of balanced and sustainable economic regional development and administrative capacities that would enable Ukraine to successfully harmonize its internal market and legislation with that of the EU and further its efforts on the path to eventual eligibility for EU membership.

Ірина Годнюк, к.е.н., доцент,
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж,
м. Кам'янець-Подільський

ОБИГ ЗЕМЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ: ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Україна як держава, ефективно використовуючи ще не зовсім оцінений величезний дар природи – унікальні сільськогосподарські земельні ресурси, просто зобов'язана стати безперечним лідером на міжнародному продовольчому ринку. Такий обґрунтований шанс у країні суттєво посилюватиметься через виважене завершення земельної реформи, як однієї з базових складових державної аграрної політики. Це також, можливо, останній шанс держави зберегти самобутнє українське село та землю в національній власності [1].

На сьогодні важливим завданням залишається визначення правил ринку землі та оцінки її вартості. Згідно законодавства України покупцями землі визначено громадян України у встановлених межах (з 2021 р. обмеження становитиме не більше 100 га в одні руки і з 2024 року відповідно до 10 тис га.) [3]. Але виникає питання, хто насправді зможе придбати землю і за якою ціною. Як від цього виграє економіка й наскільки підніметься добробут рядової людини.

Враховуючи неврегульовану законодавчу базу щодо ринку землі, відсутність реальної оцінки землі та важку економічну кризу в країні, не слід очікувати інвестицій, прозорих економічних відносин, ринкової вартості та реальних покупців. Тому єдиним і правильним рішенням є створення головного покупця землі - держави. Розглянемо чому купівля землі державою має сенс:

По перше - держава найсильніший власник та менеджер. Країна маючи потужну державну політику і міцну законодавчу базу може легко керувати земельним активом та отримувати величезні прибутки до бюджету тим самим збагачуючи кожного громадянина України. Для цього потрібно тільки воля народу і бажання працювати на країну.

По друге - створення Земельного державного банку буде забезпечувати регулювання землекористування в Україні, розробку національної інфраструктури геопросторових даних та уніфіковану методику нормативної грошової оцінки земель.

Деякі кажуть, що Державний земельний банк для України - уже пройдений етап. Так у 2012 році за його створення закачали 120 млн бюджетних грошей, намагалися організувати публічне акціонерне товариство, у власність якого передавалися б земельні ділянки державної власності. Але земельний банк тоді був просто прихованою формою приватизації державних земель, а фактично захопленням державного майна у приватну власність.

Але зараз мова йде про державну власність шляхом купівлі землі у її власників за гроші держави і таким чином створення державної установи - Земельного державного банку.

По третє - купувати землю в охочих продати, буде держава шляхом емісії грошових коштів НБУ. Понесені витрати держава покриватиме внаслідок надходжень від колишніх власників землі, і майбутніх орендарів, що будуть отримувати землю від держави за договором оренди.

Тобто ті громадяни, що захочуть працювати на землі отримують землю в оренду із Земельного державного банку на правах договору оренди, у розмірах та на умовах, що передбачено земельним законодавством країни. Також важливим буде контроль за орендованими землями з боку держави, що буде стимулювати орендарів до ефективного використання с-г земель.

Громадяни, що будуть продавати землю, отримують реальну ринкову вартість землі, що буде встановлена державою згідно розробленої методики, а не за цінами, що диктує орендар чи будь-яка інша зацікавлена особа.

Крім того, держава, купуючи землі у власників має можливість їх надати безкоштовно тим хто ще не отримав своєї частки під час

приватизації і потім викупити її за бажанням власника. Також можливим є варіант компенсації вартості без надання землі у приватну власність.

По четверте - за бажанням, власник землі може мати землю у приватній власності, яка йому належить, що створює можливість існуванні державної і приватної власності в Україні.

По п'яте - орендована земля не може бути джерелом фінансування, орендарі не зможуть користуватися правом закласти у банк землю, і отримати кредити. Але потреби в іпотеці і так не буде, за рахунок державних програм та пільгового кредитування с-г підприємств. Також слід зазначити, що отримання кредиту під заставу майна не завжди стимулює виробника і часто залишає його без застави. Тому є можливість просто втратити землю як майно внесене під заставу кредиту.

Отже, виходячи з того, що земля визначена основним Законом України [2], як важлива складова національного багатства, всі трансакції з нею не можуть бути предметом вільного обігу, а повинні здійснюватися з урахуванням всіх особливостей в максимально прозорому режимі й знаходитися під постійним та особливим контролем держави, в особі Земельного державного банку.

Така система обігу сільськогосподарських земель дасть можливість нашій країні зберегти нашу землю у державній власності та отримати нові надходження до бюджету, що так важливо на сьогодні, у мовах війни та падіння економіки.

Для завершення земельної реформи із запровадженням обігу земель сільськогосподарського призначення в країні необхідно:

- залучити фахівців аграрного напрямку економіки та запровадити відповідну інфраструктуру;

- проводити здачу в оренду (продаж землі сільськогосподарського призначення), з метою визначення ринкової ціни тільки через Земельний державний банк, що забезпечить надходження до бюджетів відповідно до розроблених Податковим кодексом України норм;

- забезпечити вірогідність Державного земельного кадастру; вирішити завдання наповнення його необхідною інформацією щодо стану земель; перегляд методик із визначення оцінок нормативної вартості земель, як запобіжного механізму захисту інтересів селян; обґрунтування запобіжників з необґрунтованої концентрації земель в одного власника та користувача; визначення додаткових заходів з охорони земель та збереження природної родючості ґрунтів; обґрунтування механізмів для отримання власності на землю іноземними громадянами [1];

- створити сприятливі умови для вільного доступу землевласників та орендарів до фінансових ресурсів, здійснити удосконалення законодавства з питань створення мережі кооперативних аграрних банків, підтримки розвитку кредитних спілок, розбудови системи мікрокредитування, бюджетних дотацій сільськогосподарським виробникам, що дасть можливість найбільш результативно реалізовувати селянам свої права на земельну власність та стати ефективними суб'єктами господарювання.

Список використаних джерел:

1. М.В. Гладій, Ю.Я. Лузан Земельна реформа: сучасні проблеми і шляхи вирішення. URL: <http://www.eaprk.org.ua/contents/2020/02/6> (дата звернення: 14.03.2021)
2. Земельний кодекс. Закон України від 20.12.2001 № 2905-III (поточна редакція). URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> (дата звернення: 12.04.2021)
3. Земельний довідник України. URL: https://agropolit.com/storage/2020/Zemelniy_dovidnyk_2020.pdf (дата звернення: 12.04.2021)
4. Лупенко Ю. О., Ходаківська О. В. Наукові засади запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення : наукова доповідь. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 44 с.

Irina Godniuk, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,

Podilsky Special Education and Rehabilitation Socio-economic college,
Kamianets-Podilsky

TURNOVER OF AGRICULTURAL LAND: PROBLEMS AND SOLUTIONS

The purpose of the research is to substantiate the need for comprehensive legislative, organizational and financial support of the market circulation of agricultural lands, as an important factor in the competitive development of the agricultural complex of Ukraine.

The necessity of revision of methods for determining estimates of normative value of land is substantiated, development of the legislative basis for the control over the vicarious lands. In the process, it has been established that the main buyer of the land is a power as the most powerful owner and manager. Ways to complete land reform are proposed.

Ольга Грицай, к.е.н., доцент,

Ірина Грицай, студентка,

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ: СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Досягти максимально ефективного використання потенціалу регіону та його збалансованого розвитку можливо лише на основі узгодження економічних, соціальних та екологічних інтересів, як на регіональному так і на загальнодержавному рівнях.

Останнім часом спостерігається збільшення наукових досліджень у галузі регіонального соціально-економічного розвитку нашої держави. Зокрема, І. Аліксеевим у [1] порушено проблеми фінансування територіального розвитку регіонів. Шляхи відродження розвитку Карпатського регіону у своїх працях досліджували такі українські вчені Л. Шевчук [2], І. Іртищева [3], Г. Білак [4], І. Чучка [5]. Незважаючи на численні наукові дослідження, питання впливу динаміки макроекономічних змін у регіонах на їх соціально-економічний розвиток залишається невирішеним. Судження вчених базуються більше на суб'єктивних уявленнях та досвіді, ніж на емпіричних дослідженнях. Ці та інші причини обумовлюють окремий розгляд динаміки регіонального соціально-економічного розвитку, що дозволить оцінити макроекономічні зміни в регіоні.

Однак сучасну оцінку сучасного стану та перспектив розвитку регіону можна зробити лише шляхом виявлення основних економічних процесів та причин, що спричинили поточну ситуацію.

Метою дослідження є критичний аналіз статистичних показників Закарпатської області для оцінки рівня розвитку регіону і виявлення основних економічних процесів та причин, що спричинили наявну ситуацію.

Оцінку економічного розвитку регіонів, основних напрямків та причин, що зумовили різні зміни доцільно здійснювати через призму дослідження таких загальноекономічних явищ як національний дохід (НД), валовий регіональний продукт (ВРП), інфляція, економічна активність населення, безробіття, рівень споживчих цін, капітальні інвестиції, зовнішньоекономічна діяльність, витрати домогосподарств, рівень доходів населення. На основі даних Державної служби статистики України [6] та Головного управління статистики у Закарпатській області [6] проведено соціально-економічний аналіз сучасного стану і перспективи розвитку досліджуваного регіону.

Вивчення ВРП Закарпатської області протягом 2007-2020 рр. засвідчує стабільне зростання номінального ВРП регіону. Однак номінальний ВРП не відображає належним чином економічну ситуацію в регіоні. Динаміка реального показника ВРП відображає 2 кризові періоди: 2008 та 2014-2015 роки. У 2008 році під впливом світової фінансово-економічної кризи та девальвації гривні реальний ВВП знизився. Криза 2014-2015 років була спричинена громадянським опором в країні, а також конфліктом з Росією та анексією Криму. Припинення експортно-імпортних операцій з Росією призвело до структурних змін в обсягах виробництва, зокрема в Закарпатській області. У 2012-2013 роках як номінальний, так і реальний ВРП Закарпатської області залишався незмінним, через те, що ці два роки поспіль були врожайними, не було інфляції, а досліджуваний район характеризується великою часткою сільськогосподарського виробництва. Зростання як реального, так і номінального ВРП у 2016-2020 роках був викликаний грошово-кредитною політикою, випуском долара у "вільний обіг", стримується девальвація, експорт зростає, імпорт готової продукції зменшується через переорієнтацію на споживання внутрішньої товарів.

Чисельність економічно активного населення Закарпатської області протягом 2007 - 2020 років змінювалася нерівномірно, і загалом має тенденцію до зниження. Незначне зменшення кількості економічно активного населення після кризи 2008-2009 рр. Зумовлене скороченням виробництва та еміграції, чому сприяло прикордонне розташування області, а після 2014 р. - мобілізацією економічно активного населення внаслідок бойових дій на сході України.

На нашу думку, діяльність державної політики стимулювання зайнятості має бути спрямована на: заохочення безробітних шукати роботу; професійну підготовку та перепідготовку населення; забезпечення робочих місць для людей з обмеженим використанням трудового потенціалу; організацію оплачуваних громадських робіт; підвищення якості створених робочих місць.

Більш повне уявлення про зміну економічної ситуації у регіоні дає дослідження індексу споживчих цін (ІСЦ), який вимірює зміни рівня цін середньозваженого кошика споживчих товарів та послуг, придбаних домогосподарствами. ІСЦ Закарпатської області коливається протягом усього періоду дослідження. Проаналізувавши динаміку ІСЦ регіону, ми можемо спостерігати зростання індексу споживчих цін у 2008 році, що означає інфляцію в цьому періоді, девальвацію гривні та скорочення виробництва в країні та в Закарпатській області, що є ознакою світової фінансової кризи 2008 року.

Аналізуючи динаміку капітальних вкладень Закарпатської області за 2007-2020 роки, можна спостерігати незначні коливання, а саме два кризових періоди в 2008 та 2014 роках, що призвело до зменшення інвестицій у їх розвитку підприємствами через брак коштів та непередбачуваність ситуації. Однак у період 2015-2019 рр. спостерігається постійне збільшення капітальних вкладень. Це пов'язано, з одного боку, зі стабілізацією економіки, виходом із кризи, а з іншого - з високим рівнем інфляції в цей час. Частка капітальних вкладень Закарпатської області у структурі капітальних вкладень України коливається від 34% до 52%. Невелика частка капітальних вкладень регіону обумовлена незначним розвитком промисловості та сільськогосподарської спрямованості цього регіону.

Частка прямих іноземних інвестицій Закарпатської області у структурі прямих інвестицій України протягом 2007-2019 рр. є незначною і коливається від 0,7% до 1,2%, що в першу чергу пов'язано з аграрною орієнтацією регіону. Різке падіння прямих іноземних інвестицій Закарпатської області спостерігалось через нестабільну ситуацію в Україні у 2014-2015 рр. З 2016 року спостерігається збільшення прямих іноземних інвестицій через стабілізацію економіки, вихід із кризи. Не менш важливим фактором, що визначає зростання прямих іноземних інвестицій у цей період, є прикордонне розташування Закарпатської області. У 2017 році набула чинності Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, що також стимулювало прямі інвестиції. У 2020 р. капітальні та прямі іноземні інвестиції зменшаться через пандемію.

Обсяг імпорту переважає над обсягом експорту, тому показник чистого експорту переважно негативний. Період 2010-2014 рр. здебільшого характеризується зростанням як експорту, так і імпорту, що означає стабілізацію економічної ситуації та повноправне членство України у СОТ. У 2014-2015 рр. експорт трохи перевищує імпорт і, як результат, чистий експорт зростає. Період з 2016 по 2019 рік характеризується збільшенням експорту та імпорту, що пов'язано із завершенням Угодою про асоціацію Україна - ЄС та стабілізацією економіки. Якщо проаналізувати співвідношення експорту товарів підприємствами регіону до ВРП регіону, то можна побачити, що частка досить висока і складає в середньому 61%, що вказує на прикордонне розташування Закарпатської області, низьке споживання в регіоні через велику чисельність населення і виробництво товарів переважно на експорт. Відношення імпорту товарів регіону до обсягу ВРП регіону становить у середньому 76%.

У зв'язку з тим, що Закарпатська область є прикордонним регіоном і значна частина населення отримує доходи за кордоном і споживає більше імпортованих товарів та послуг, ніж внутрішня, частка витрат населення в структурі ВРП в регіоні перевищує 100%.

Унікальне геополітичне розташування Закарпатської області на перетині міжнародних транспортних, економічних, торгових, культурних шляхів сприяє розвитку міждержавного співробітництва. Протягом аналізованого періоду 2007-2020 рр. номінальний ВРП збільшувався за рахунок збільшення рівня виробництва, витрат населення та зростання капітальних вкладень. Реальний ВВП зріс через збільшення прямих інвестицій та рівня зайнятого населення.

З метою забезпечення стабільного розвитку Закарпатської області держава повинна створити передумови для модернізації сільського господарства, туризму та промисловості, підтримувати розвиток та конкурентоспроможність ключових галузей.

Переваги прикордонного розташування Закарпатської області поряд із природними особливостями та трудовим потенціалом слід використовувати для реалізації інвестиційних проектів у регіоні, реалізації транскордонних інфраструктурних проектів для збільшення його економічного потенціалу та добробуту. Розташування регіону сприяє розвитку транскордонного співробітництва та європейської інтеграції, стимулює продаж товарів та послуг, вироблених у сільській місцевості.

Вирішення проблем рекреаційних зон та використання потенціалу термальних джерел, поряд з питанням логістики, також підніме туристичну привабливість області. Із вступом України до СОТ закарпатські фермери повинні реорганізувати свою діяльність відповідно до міжнародних стандартів. Впровадження цих заходів забезпечить усі передумови для збільшення виробництва та продажів, зростання їх прибутковості і тим самим забезпечить стійкий розвиток регіону.

Список використаних джерел:

1. Алексеев І. В. Бюджетний механізм і соціально - економічний розвиток регіонів: монографія. Львів: Ліга-Прес, 2014 - 248 с.
2. Стимулювання регіонального розвитку Закарпатської області: монографія / За ред. Шевчук Л.Т. – Львів: ІРД, 2008. – 241 с. – (Сер. "Проблеми регіонального розвитку").
3. Іртишева І.О., Стегней М.І. Сталий розвиток територіальних одиниць Закарпаття в контексті транскордонного співробітництва / І.О. Іртишева, М.І. Стегней // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. – Вип. 2. – Мукачєво: МДУ, 2014. – с. 47-52.
4. Білак Г. Г. Пріоритетні напрями удосконалення територіальної організації розвитку Закарпатської області / Ефективна економіка № 5, 2015
URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4110>
5. Чучка І.М., Кобаль Н.М. Менеджментові засади вдосконалення механізму функціонування Карпатського євrorегіону / І.М. Чучка, Н.М. Кобаль // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Економіка. – 07/2012. – Вип.35, Ч.2. – с. 257-260.
6. Статистичний щорічник. Державна служба статистики України. Офіційний сайт: URL: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm
7. Соціально-економічне становище Закарпатської області: Щомісячне повідомлення. Головне управління статистики у Закарпатській області. Офіційний сайт: URL: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua>

Olga Grytsay, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Iryna Hrytsai, Student,
Lviv Polytechnic National University,
Lviv

STATE AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE ZAKARPATTIA REGION: SOCIO-ECONOMIC ANALYSIS

The purpose of the study is a socio-economic analysis of the current state of development of Zakarpattia region to determine the factors that affect the current situation, as well as priority areas for improving the territorial organization of Zakarpattia region, which will ensure sustainable regional development. The study of GRP of Zakarpattia region during 2007-2019 shows a stable growth of nominal GRP of the region. However, the real GRP at the same time, although fluctuating abruptly, and in general remains virtually unchanged.

Ірина Зрибнева, к.е.н., доцент,
Василечко Христина, студентка,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича,
м. Чернівці

СУЧАСНИЙ СТАН ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Посилення конкуренції в рамках ринкових відносин призводить до трансформації логістичних систем через зростання швидкості матеріального потоку, збільшення інтенсивності та складності супровідного інформаційного потоку, ускладнення фінансових взаємин, скорочення числа ланок логістичного ланцюга, зниження її надійності. Наслідком цих тенденцій є збільшення потенційної нестійкості логістичних систем. Зміна наростаючих проблем і досягнення стратегічних цілей бізнесу, перспектив його розвитку можлива лише при подальшій інтеграції як всередині логістичного ланцюга, так і зовні, з урахуванням динаміки зовнішнього середовища.

Викликом для логістики стали глобальні карантинні обмеження, які було введено у лютому-березні 2020 року у зв'язку із пандемією COVID-19. Пандемія COVID-19 змінила не тільки життя багатьох людей, але і ситуацію на глобальному і місцевих ринках. У всьому світі відбулося значне скорочення виробничих потужностей у зв'язку із закриттям кордонів між країнами та введенням режиму самоізоляції.

Середосновних світових логістичних тенденцій 2020 року можна виділити наступні:

1. Зниження вантажопотоку у світовому і локальних масштабах. Причини очевидні: закриття кордонів країн, масове закриття торгових точок, зростання курсу долара, ізоляція населення, зниження попиту і купівельної спроможності, а також стан страху і невизначеності у споживачів.

2. Відсутність простих, зрозумілих правил гри в умовах карантину для учасників логістичного ринку. Рух вантажопотоків повністю не закрили, проте в різних країнах діють певні обмеження, які більшістю не узгоджені із дозволами та обмеженнями сусідніх країн.

Основні логістичні тенденції в ЄС: знизився обсяг і внутрішньоєвропейських, і міжнародних перевезень, у зв'язку з режимом самоізоляції, введеним у всіх країнах Європи, дороги стали практично порожніми, у ЄС скасували обмеження, що забороняють рух вантажного транспорту у вихідні дні, ставки на перевезення вантажів у всередині Європи знижуються. Економіка Євросоюзу зараз відчуває на собі всі наслідки карантинних заходів. В цілому, експерти прогнозують падіння європейського ринку вантажоперевезень мінімум на 40%. Влада європейських країн вводять різноманітні преференції для основних гравців ринку логістики й, при наявності у компанії представництва в Латвії, Німеччині, Італії, інших європейських країнах, вони зможуть знизити податкову ставку і не платити оренду на час кризи (за даною інформацією потрібно стежити на сайтах урядів країн). У разі, якщо компанії необхідно розірвати контракти у зв'язку з форс-мажорними обставинами, то необхідно отримати документ від локальної влади з підтвердженням визнання епідеміологічної ситуації в регіоні форс-мажорною [1].

Що стосується України, то логістична сфера підраховує збитки. Відчутні проблеми з транспортуванням харчових продуктів, товарів сільського господарства. Особливо високі ризики стосуються можливого загострення фітосанітарного контролю експортної продукції в країнах-імпортерах. Серйозно були паралізовані морські, автомобільні та авіаційні перевезення.

Для всієї глобальної логістичної системи 2020-й став роком випробування на міцність і початку роботи за новими правилами в умовах нового фактору під назвою «пандемія і карантинні обмеження». Пандемія коронавірусу порушила звичні зв'язки між виробниками й споживачами в усьому світі та внесла серйозні зміни в роботі логістичних компаній [2, с. 198].

Можемо визначити основні виклики пандемії COVID-19 для логістичної діяльності:

- вихід із ринку слабких гравців;
- зростання попиту на послугу «збірні вантажі»;
- впровадження аутсорсингу;
- безконтактна кур'єрська доставка;
- кадрова політика стосовно віддалених умов праці;
- розвиток «автопілотних» доставок;
- впровадження «цифрових двійників»;
- дотримання санітарних норм з боку логістичних компаній;
- переведення логістичних заходів в онлайн-формат.

Таким чином, у зв'язку зі світовою кризою, спричиненою пандемією COVID-19, логістична галузь гостро потребує підтримки. Карантинні обмеження призвели до порушення умов і термінів доставки вантажів. Для виведення з кризового стану глобальної логістичної системи необхідно в кожній країні активно впроваджувати заходи державної

підтримки. Комерційному сектору державна підтримка може бути надана за допомогою введення податкових канікул, скасування або зниження дорожнього збору, а також фінансової допомоги компаніям, які зазнають великих збитків у зв'язку з пандемією. Якщо говорити про автоперевезення, то вагомою стане допомога в скороченні витрат на запасні частини для транспортних засобів, наприклад, шляхом зниження ввізних мит або ставки ПДВ на цю групу товарів. Ефективними заходами могли б також стати: мораторій на штрафи (крім штрафів, що регулюють безпеку дорожнього руху), скасування стягування плати за проїзд по федеральних трасах, звільнення від податків найбільш незахищених перевізників – представників малого бізнесу, припинення лізингових платежів без штрафів [3].

Подолання поточної кризи – це небувале випробування для управлінської команди всіх логістичних гравців. Потрібно оперативнопроінвентаризувати всі доступні заходи державної підтримки та розробити подальший план дій. Уряди держав і міжнародні організації повинні присвоїти найвищий пріоритет підтримці безперервності та міцності ланцюгів постачання. Це вимагає ресурсів цілої команди, що включає юристів, фінансистів, економістів. Після пандемії логістичний світ вже не буде таким, як раніше. Але компанії, які стежать за тенденціями й швидко адаптуються до мінливих обставин, зможуть управляти ситуацією, створювати нові послуги й посилювати свої позиції в бізнесі.

Список використаних джерел:

1. Логистическитренды 2020–2021 года: влияниепандемии COVID-19 на перевозки. URL: <https://www.retail.ru/articles/logisticheskie-trendy2020-2021-goda-vliyanie-pandemii-covid-19-na-perevozki>
2. Пасічник Т.О. Ланцюги поставок і COVID-19: нові виклики та можливості. Цифрове суспільство: фінанси, економіка, управління : матеріали міжнародної наук.-практ. конф., м. Дніпро, 06 листопада 2020 р. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2020. – С. 198–199.
3. План порятунку: чи може Україна налагодити ефективну логістику. URL: <https://mind.ua/publications/20179078-plan-poryatunk>

Iryna Zrybnieva, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Khrystyna Vasylechko, student,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University,
Chernivtsi

CURRENT STATE OF THE LOGISTICS SYSTEM UNDER THE TERMS OF COVID-19 PANDEMIC

Increased competition in market relations leads to the transformation of logistics systems through increasing the speed of material flow, increasing the intensity and complexity of the accompanying information flow, complicating financial relationships, reducing the number of links in the logistics chain, reducing its reliability. The consequence of these trends is an increase in the potential instability of logistics systems. Changing the growing problems and achieving the strategic goals of the business, the prospects for its development is possible only with further integration both

within the logistics chain and externally, taking into account the dynamics of the external environment.

Ульяна Марчук, к.е.н., доцент,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ

РОЗВИТОК ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Виноградарство та виноробство в Україні вважається однією з важливих і прибуткових галузей сільськогосподарської діяльності країни, і має значний вплив на зміцнення економічного стану держави.

Незважаючи на те, що після анексії Криму було втрачено близько 20 тис.га плодonoсних площ, в Україні залишається 2/3 плодonoсних площ, що складає 40,7 тис. га (15 прородно-виноградарських макрозон і 58 мікрозон).

Однак жорстка конкуренція як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках вимагає підтримки українськими виробниками високого рівня конкурентоспроможності.

Нині стан виноградарства та виноробства є критичним: загальна площа виноградників в Україні є незмінною, а національні виробники вина в гострій конкурентній боротьбі з іноземними конкурентами скорочують поставки на національний ринок (рис.1).

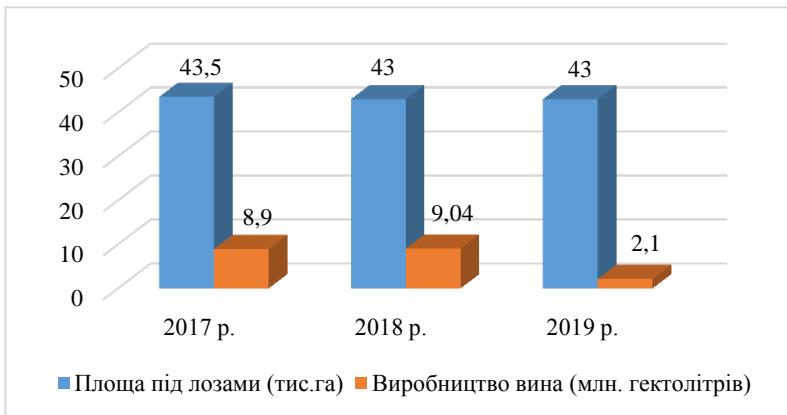


Рис.1. Площі під лозами та виробництва вина в Україні, 2017-2019 рр.

Винифіковане виробництво в ЄС у 2019 році оцінюється у 156 міл.гектолітрів, що суттєво знизилось на 14,4% порівняно з обсягом, зареєстрованим у 2018 році (-26,7 міл.гектолітрів). Така ситуація є наслідком поганих погодних умов - таких як весняний мороз, град, посуха та надлишкове тепло - в основних країнах-виробниках ЄС, на

відміну від 2018 року, який бачив надзвичайно сприятливі умови під час виробництва [1].

Слід зазначити, що хоча Україна і не є членом Міжнародної організації виноградарства та вина, але у 2018 році вона експортувала 4,47 мільйона декалітрів (1 децилітр - 10 літрів) вина, а приріст виробництва вина в Україні за рік у 2018 році виріс на 1,5% та на 4,5% у 2019 році.

У 2019 році світовий експортний ринок вина в порівнянні з 2018 роком розширився за обсягом і оцінюється у 105,8 міл.гектолітрів (+1,7%) [1]. У 2019 році Німеччиною, Великобританією та США в сукупності було імпортовано 40,4 міл.гектолітрів, що сягає 38% від загальної кількості в світі. Ці три країни становлять 39% від загальної вартості світового імпорту вина, досягнувши 11,9 млрд. Євро.

Приріст імпорту вина в Україну за рік становить 11,4 млн. доларів, або 51%. Водночас в 2019 році Україна експортувала вина на 11,9 мільйона доларів.

У 2019 році виробники вина виготовили 6 млн. 424 тис. декалітрів алкогольних напоїв, тоді як у 2018 р. обсяг виробництва склав 6 млн. 147 тис. декалітрів. У структурі споживання алкогольних напоїв в Україні на горілку припадає близько 40% від загальної кількості, тоді як на вино - 10%, а на «Шампанське» - 4%, що є одним із найнижчих показників у Європі [2, с.42].

Варто ще зазначити, що в умовах загрози швидкого поширення коронавірусу (COVID-19) в Україні та світі питання продовольчої безпеки та якості продукції як ніколи, є актуальним, оскільки відбуваються значні навантаження на продовольчу систему. Сільське господарство виявилось стійкішим до пандемії, ніж промисловість, оскільки спостерігалась спокійніша реакція щодо попиту на сільськогосподарську продукцію, ніж на промислову.

Досліджуючи виноробство у часи пандемії інших сусідів України, варто зазначити, що у Грузії та Молдавії був повністю припинений експорт продукції, ритейлери, які торгують алкоголем тимчасово призупинили продаж та розглядали можливість оптимізації штату.

Розвиток пандемії був настільки несподіваним, що ще у січні 2020 важко було уявити можливі наслідки, як у системі міжнародних відносин так і у глобальних процесах України. Виноробну галузь України 2020 рік ошелешив глобальним напливом імпортової виноробної продукції, яка збільшилась в порівнянні з 2019 роком на 30-40%, в тому числі і дешеве вино з європейських країн, ціна на яке становить 56 грн за пляшку вина [3].

На тлі поширення коронавірусу (COVID-19) Україна збільшила імпорт виноградного вина на 50%. Так, у січні-березні 2020 року Україна імпортувала виноградного вина на суму 33,6 млн. доларів. Тоді як у січні-березні 2019 року дана цифра становила 22,2 мільйона доларів.

Хоча і присутні значні проблеми, виноробство та виноградарство залишаються галузями національної економіки, що мають значні перспективи розвитку. Україна є одним із найбільших виробників та експортерів практично всіх товарних позицій тваринницької та

рослинницької продукції, яка експортується на міжнародні ринки: меду, зерна, рибних продуктів, м'яса птиці та м'ясних продуктів, яєць та яечних продуктів тощо.

Українські виробники винограду та вина теж мають перспективи не тільки забезпечити своєю продукцією національний ринок, а й потіснити конкурентів на міжнародному ринку. Адже, 13 січня 2021 року уряд для підтримки даної галузі, здійснив імплементацію дорожньої карти щодо розвитку виноградарства та виноробства, підтримки національних виробників та боротьби з фальсифікацією і підвищенням якості продукції. Це важливий крок щодо захисту внутрішнього ринку вин від зовнішньої експансії та забезпечення споживача якісними українськими продуктами виноробства.

Як результат українські винороби стануть більш конкурентоспроможними та відновлять свої позиції на ринку, матимуть більший попит на їх сировину та якісний і не фальсифікований продукт. Також даною постановою українського уряду підвищується мінімальна роздрібна ціна та українські ігристі та вина газовані, ароматизовані ігристі з 89 до 109 грн за пляшку 0,7 -0,75 літра (+ 20 грн), а також проводиться у відповідності до Податкового кодексу України опис цих виробів та їх коди згідно з УКТЗЕД.

Враховуючи вище викладене, можна дійти висновків, що покращення українського ринку виноробної галузі доцільно вести у напрямках удосконалення інституціональної складової, що забезпечуватиме регулювання діяльності виноробної галузі та конкурентоспроможність продукції з врахуванням вимог міжнародних стандартів, в тому числі за умов кризових явищ, що на прикладі пандемії знижує купівельну спроможність населення не тільки України, а й усього світу.

Список використаних джерел:

1. *State of the world vitivinicultural sector in 2019* (2020). URL: <http://www.oiv.int/public/medias/7298/oiv-state-of-the-vitivinicultural-sector-in-2019.pdf>
2. Кравчук А.О. Проблеми та пріоритетні напрями розвитку виноградарсько-виноробної галузі України. Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. 2019. № 2. С. 41-47. URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2019_2_9
3. Виноробну галузь України 2020 рік ошелешив глобальним напливом імпортової виноробної продукції. 2021. URL: <https://agropolit.com/news/19246-vinorobnu-galuz-ukrayini-2020-rik-osheleshiv-globalnim-naplivom-importnoyi-vinorobnoyi-produktsiyi>

Uliana Marchuk, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman,
Kyiv

DEVELOPMENT OF THE WINE INDUSTRY OF UKRAINE IN A PANDEMIC CONDITION

The abstracts reveal the world trends in the development of the grape and wine industry and focus on its development in Ukraine. Analytical assessment of the area under vines and wine production in Ukraine,

allowed us to analyze the changes that have occurred over time and under the influence of the pandemic since 2019.

The abstracts stipulate that the proper regulation of the production industry will be ensured by taking into account the requirements of international standards for the competitiveness of products.

Ольга Павлова, к.е.н., доцент,
Економіко-технологічний інститут
імені Роберта Ельворті,
м. Кропивницький

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТА ЇЇ СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ

Сьогодні процеси міжнародної економічної інтеграції є домінуючими в розвитку світової економіки. Головна мета таких процесів – збільшення обсягів та розширення асортименту товарів і послуг у результаті забезпечення ефективності господарської діяльності.

Питання зовнішньої торгівлі та її впливу на економічний розвиток описане у працях багатьох відомих учених. У працях таких відомих вітчизняних учених, як А. Дунська [2], Ю. Іщук, О. Ралко, Ю. Туницька [4], описано дослідження пріоритетних трансформацій зовнішньої торгівлі України, представлено аналіз та опис різних проблем експортно-імпортних потоків, а також питання трансформації зовнішньої торгівлі України. Дослідження основних тенденцій зовнішньої торгівлі України, її сучасного стану, динаміки та структури є актуальним питанням, що допоможе визначити основні вектори напряму розвитку зовнішньоторговельних відносин країни.

Мета статті полягає у дослідженні основних тенденцій зовнішньої торгівлі України для визначення основних стратегічних пріоритетів її розвитку.

В Україні міжнародні операції завжди були та залишаються пріоритетним напрямом політики держави, що у свою чергу створює підґрунтя для розвитку вигідної торгівлі і сприятливого інвестиційного клімату в країні [1, с. 27]. У 2020 року темпи зовнішньої торгівлі України відчутно обвалилися. Це спровоковано передовсім світовою кризою і карантинними обмеженнями як в Україні, так і в торгівельних партнерів.

Проаналізуємо динаміку експортно-імпортних операцій (у тому числі з ЄС) України за 2019–2020 рр. [1; 3].

Зовнішній товарообіг України за підсумками 2020 року склав \$103 млрд, що на \$7 млрд менше показника 2019 року. За 2020 рік у порівнянні з 2019 роком імпорт товарів скоротився на 11,0%, до 54,10 млрд дол., експорт – на 1,7%, до 49,21 млрд дол.

Експорт товарів з України за 2020 рік становив 49,21 млрд дол., що на 1,7% менше, ніж за 2019 рік. Імпорт товарів в Україну за вказаний період становив 54,10 млрд дол., на 11,0% менше проти 2019 року. Відповідно, сальдо зовнішньої торгівлі України а 2020 рік скоротилося у

порівнянні з 2019 роком до 255,5 млн дол. США. Темп скорочення склав 93,1% з 3689,1 млн дол. США. [1]

У нинішніх умовах обсяг експорту України не відповідає можливостям товаровиробників і не забезпечує потреб країни у валютних надходженнях, зниження рівня інфляції.

Найбільше товарів за минулий рік Україна експортувала до Китаю (на 7,11 млрд дол.; на 98,0% більше, ніж за 2019 рік), Польщі (на 3,27 млрд дол.; на 0,7% менше) та Російської Федерації (на 2,71 млрд дол.; на 16,6% менше).

Більш за все у 2020 році Україна продала на зовнішніх ринках зернових (на 9,42 млрд дол.; на 2,2% менше, ніж за 2019 рік), чорних металів (на 7,69 млрд дол.; на 12,0% менше), жирів та олій тваринного або рослинного походження (на 5,76 млрд дол.; на 21,7% більше). Важливо відзначити, що найбільше падіння експорту відбулося в березні-травні 2020 року, після чого обсяги експорту стабілізувалися, а від серпня спостерігалось постійне зростання обсягів експорту. [3]

Найбільше товарів за 2020 рік Україна імпортувала з Китаю (на 8,31 млрд дол.; на 9,8% менше, ніж за 2019 рік), Німеччини (на 5,34 млрд дол.; на 10,8% менше) та Російської Федерації (на 4,54 млрд дол.; на 35,0% менше). [1, 3]

Імпорт товарів із країн СНД в Україні впав на 29% в 2020 році в порівнянні з попереднім роком.

Зовнішньоторговельні операції проводились із партнерами з 225 країн світу. Основними товарними позиціями українського імпорту за 2020 рік були: машини, обладнання та механізми (на 11,54 млрд дол.; на 13,3% менше, ніж за 2019 рік), палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (на 7,75 млрд дол.; на 36,3% менше), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (на 7,33 млрд дол.; на 2,0% менше). [1, 3]

Найбільшим торговельним партнером України залишається Європейський Союз. На ЄС припадає 40,7% торгового обороту України, не дивлячись на скорочення імпорту (на 6,2% в 2020 році) й експорту (на 11,3%). Частка США в торговому обігу України залишається на рівні 2019 року: 3,8% від загального обсягу товарообігу, 2% від експорту і 5,5% від імпорту. Торговий обіг із Туреччиною зріс лише на 0,2 п.п. за минулий рік, і склав 4,7% від загального обсягу. [1, 3]

За результатами проведеного дослідження можна визначити такі ключові проблеми у торговельній діяльності України та її переорієнтації на нові ринки: невідповідність товарної структури вимогам країн ЄС; значний рівень відкритості; збереження енерговитратного характеру виробництва; залежність від кон'юнктурних коливань світового ринку; вагомість впливу експортних надходжень, вплив COVID-19 та карантинних обмежень тощо. Так, Україна належить до країн із сировинним потенціалом, тобто експортує сировину за кордон, а там її переробляють і повертають нам у вигляді готових імпортних товарів, що є вкрай неефективним. Отриману додану вартість конкуренти інвестують у нові виробничі потужності, натомість наша країна використовує отримані гроші на модернізацію інфраструктури для експорту сировини. Державі потрібно зрозуміти, що переробка

сировини всередині країни може принести позитивні зрушення у живленні різних сфер економіки.

Таким чином, можна зазначити, що для зміни негативних тенденцій Україні потрібна реалізація зовнішньоторговельної політики, спрямованої на: а) оптимізацію торговельного і платіжного балансів країни; б) проведення структурних реформ в напрямку застосування науково-технічних інновацій та інформаційних технологій; в) прискорення процесу адаптації системи стандартизації і сертифікації вітчизняних товарів до норм та процедур Європейського Союзу для подальшого збільшення експорту України; г) розробку регіональних програм нарощування експортного потенціалу конкурентоспроможних продукції і послуг. Україні потрібно адаптуватися до умов світового ринку та оптимізувати зовнішньоекономічну діяльність, змінивши структуру експорту та імпорту, розширяючи географічну структуру міжнародних операцій та вирішити проблеми вітчизняних підприємств, що впливають на стан їх технологій та матеріального забезпечення у порівнянні з суб'єктами міжнародного ринку. Для збільшення темпів розвитку економіки України державі потрібна перебудова структури експорту. Сюди можна віднести виготовлення диверсифікованих товарів і скорочення частки експорту сировини, виготовлення наукомістких товарів, а також нарощення темпів обсягу товарів із високою доданою вартістю. Для подолання існуючих кризових явищ в економіці уряду країни потрібно проводити виважену політику щодо стимулювання власного виробництва продукції та модернізації уже існуючих підприємств. Вирішення перелічених чинників впливу зумовить успішне включення України у Світове економічне співтовариство.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.03.2021).
2. Дунська А. Експортно-імпортна діяльність України. URL : [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2016/3\(86\)/5.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2016/3(86)/5.pdf) (дата звернення: 20.03.2021).
3. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 20.03.2021).
4. Туніцька Ю.М. Проблеми розвитку зовнішньої торгівлі товарами України. URL : <http://journals.uran.ua/index.php/2225-6407/article/view/95631> (дата звернення: 20.03.2021).

Pavlova Olga, Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor,
Robert Elvorti Economics and Technology Institute,
Kropyvnytskyi

ANALYSIS OF UKRAINE'S FOREIGN TRADE STRUCTURE AND ITS STRATEGIC PRIORITIES

The study of the main trends of Ukraine's foreign trade, its current state, dynamics and structure are topical issues that will help determine the main vectors of the development direction of foreign trade relations of the country. According to the results of the study, the following key problems in Ukraine's trade activities and its reorientation to new markets can be identified: non-compliance of the product structure with the requirements of the EU countries; significant level of openness;

preservation of energy-consuming nature of production; dependence on world market fluctuations; the importance of the impact of export earnings, etc.

Юрій Швед Директор відділу супроводження угод
Pricewaterhouse Coopers LLP (Канада)
м. Калгарі

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА КОРПОРАТИВНІ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ

Економічна криза, спричинена пандемією COVID-19, має багато в чому унікальний і часом суперечливий характер. Різке падіння фондових ринків, цін на біржові товари, їх досить різке відновлення і навіть зростання за кілька місяців, скорочення ВВП практично усіх країн світу і його зростання залежно від здатності країни розробити чи отримати доступ до вакцин, масова державна фінансова підтримка громадян і підприємств в розвинутих країнах і відповідні інфляційні очікування, зміни у підходах до прийняття рішень, споживання і накопичення – усі ці та багато інших явищ потребують детального вивчення і висновків, які б дозволили зрозуміти нові закономірності в економіці світу і окремих країн і розробити практичні рекомендації з кризового управління на рівнях від підприємства до держави, які би зробили його більш ефективним у майбутньому.

Пандемія триває і боротьба з нею лише переходить на нову стадію, доречно підбити проміжні підсумки і зробити попередні висновки про те, наскільки її вплив на економічні процеси зокрема є фундаментальним чи побіжним, довготривалим чи тимчасовим, які закономірності продовжують, а які припинили працювати. Такий аналіз є важливим для прогнозування ходу кризових явищ, реакції бізнесу на різке обмеження джерел фінансування, роботи в умовах невизначеності, виявлення передумов неплатоспроможності і банкрутства.

До COVID-19 людство не стикалося, принаймні в такому масштабі, із настільки різким погіршенням умов господарювання у світовому масштабі, не мало ні досвіду реагування на такі виклики, ні перевірених моделей, які б дозволили спрогнозувати їх поведінку в коротко- і середньостроковій перспективі. Були запропоновані моделі перевірені десятиліттями досліджень фінансових криз, які передбачали відновлення світової економіки у кількох основних формах, від V (тобто різке зростання після різкого спаду) до L (різкий спад і довга стагнація) [1].

З проміжних висновків через рік після початку пандемії стає зрозуміло, що з цих моделей спрацювали усі і жодна. Виявилось, що пандемія має однаково згубний вплив на економіку будь-якої країни і на більшість галузей в своєму початку, однак відновлення відбувається за всіма можливими моделями (V, L, W, U, Z тощо), і глобалізація виявляється не в числі основних факторів, які обумовлюють посткризове економічне зростання. В однозначному вигрaші ж

залишаються лише окремі галузі, спільною ознакою яких найчастіше є високотехнологічність, гнучкість та можливість використання дистанційних форматів діяльності [2].

Така динаміка має прямий вплив і на злиття і поглинання в світі, з тими ж суперечливостями з огляду на регіони (чи окремі країни) і галузі, що ми побачимо далі розглянувши ключові статистичні показники обсягів M&A у світі протягом 2020 р. порівняно із 2019 р. за регіонами, виділивши основні тенденції за галузями, та розглянувши вплив пандемії на тенденції в оцінці окремих бізнесів на прикладі найбільш значних угод минулого року. У таблиці наведено ключові узагальнені показники, що характеризують корпоративні злиття і поглинання 2020 р. порівняно із 2019 р.

Проведений аналіз дає змогу виділити цілий ряд важливих трендів, які можна відслідкувати в наведених вище даних:

загальний обсяг угод впав із 3.4 трлн. дол. США у 2019 до 3.1 трлн. дол. США у 2020, або на 9.3%, що майже удвічі перевищує темпи падіння світового ВВП (5.2%), однак таке падіння відбулося виключно у першому півріччі 2020 р., на початку пандемії (проти 1.7 трлн. дол. США), у другому ж півріччі загальна вартість угод перевищила 2 трлн. дол. США (1.7 трлн. дол. США у другому півріччі 2019 р.) [4];

водночас кількість угод за рік зменшилася із 50 до 48.4 тис. (друге півріччя: зросла із 25.9 до 26.2 тис.), відповідно, середня вартість угод упала з 68 до 63.6 млн. дол. США і виросла у другому півріччі (64 і 77.7 млн. дол. США, відповідно);

угоди в Американському регіоні (перш за все, у США) визначали основні кількісні тренди в світі, водночас, показники двох інших регіонів були менш однозначні: загальна вартість угод в ЕМЕА (тобто у ЄС, у першу чергу) виросла із 778 до 830 млрд. дол. США, у той час коли Азіатсько-Тихоокеанський регіон єдиний продемонстрував зростання загальної вартості угод у 2-му і її падіння у 4-му кварталі (із 180 до 183.3, і з 350 до 226 млрд. дол. США, відповідно).

Таблиця

Обсяг за регіонами та загальна кількість угод з корпоративних злиттів та поглинань, млрд. дол. США

Макрорегіон	2019 – 1 кв	2019 – 2 кв	2019 – 3 кв	2019 – 4 кв	2020 – 1 кв	2020 – 2 кв	2020 – 3 кв	2020 – 4 кв
Азіатсько-Тихоокеанський	181.3	180.1	191.2	349.7	163	183.8	299.5	226.1
ЕМЕА	241.2	160	193.7	183.1	231.3	121.1	189.6	288.4
Америка	428.7	550.5	337.8	401.4	215.1	128.5	441.4	593.5
Всього	851.2	890.6	722.7	934.2	609.4	433.4	930.5	1108
Загальна кількість угод	11275	12866	12737	13128	11866	10342	12865	13363
Середня вартість угоди, млн. дол. США	75.5	69.2	56.7	71.2	51.4	41.9	72.3	82.9

Джерело: [3]

На основі наведених даних можна зробити важливі висновки щодо особливостей поточної кризи в частині її впливу на корпоративні злиття і поглинання. Йдеться, зокрема, про те, що:

пандемія мала загалом V-подібний вплив на корпоративні злиття і поглинання у світі, схожий з тим, який відчули і фондові й товарні ринки, причому відновлення почалося уже в 3-му кварталі 2020 р., до певної міри контрсезонно (традиційно цей період відмічається спад активності на ринках капіталу), що зокрема відображає перенесення закриття деяких угод з першої половини року; така тенденція відображає скоріше реакцію на відсутність чи слабкий вплив фундаментальних економічних факторів на різке погіршення стану світової економіки загалом;

знову ж таки співставно із тенденціями на фондових і товарних ринках, відновлення інвестиційної активності випереджає відновлення економіки загалом; такий тренд може бути зумовлений значною мірою тими засобами підтримки економіки, які застосували уряди розвинених країн і не відображати загальноекономічні тенденції;

окремої уваги заслуговує ще один важливий факт, який є нетиповим для фінансових криз минулого і очевидно викликаний згаданим державним стимулюванням економіки – не збулися очікування на початку кризи про значний ріст кількості і обсягів угод, викликаних виключно погіршенням економічного становища підприємств (distressed M&A); зокрема, дані про такі угоди в США станом на початок вересня 2020 р. говорять, що їх кількість була в цілому співставна із попереднім роком [5];

з іншого боку, деякі із значних угод 2020 р. були викликані саме впливом пандемії, наприклад, формально найбільша угода минулого року (хоча і певною мірою технічна) із поглинання британською Unilever plc нідерландської Unilever N.V. відбулася саме через необхідність оптимізації структури групи у відповідь на виклики COVID-19;

як і у попередні фінансові кризи, географічний фокус міжнародних інвестицій зміщується у регіони Європи і Північної Америки (хоча і не так помітно, як раніше);

значне зростання середньої вартості угод наприкінці 2020 р. (як і її найнижчий рівень у 2-му кварталі) можуть свідчити про те, що найкрупніші угоди, які перебували у стадії переговорів станом на початок року, були відмінені або перенесені на більш пізній час; окрім того, така динаміка може говорити і про ріст мультиплікаторів (у першу чергу, EV/EBITDA), які використовуються для оцінки вартості бізнесу, зокрема у високотехнологічних секторах [3], що відбулося і на умовах ряду інших найбільших угод минулого року (наприклад, угоди між Salesforce і Slack чи AstraZeneca і Alexion)[6]

ще одна важлива особливість угод під час пандемії, яка мала вплив і на кількісні показники наведені вище – умови закриття угод суттєво змінилися; через нестабільність ситуації, а отже і відсутність впевненості у тому, що результати минулих періодів, продемонстровані підприємствами-об'єктами інвестування, не погіршаться у майбутньому, а також нижчий рівень надійності припущень, які використовує керівництво підприємств для прогнозування, набагато більшого поширення набули інструменти захисту інтересів покупців, у першу чергу механізми відстрочки сплати повної вартості угод в залежності від результатів діяльності, продемонстрованих у майбутніх періодах (earn-out), окремі гарантії продавця щодо впливу пандемії на роботу бізнесу, можливість відміни угоди або суттєвої зміни її умов у випадку суттєвих несприятливих змін (major adverse change) тощо [7].

Таким чином, можна підсумувати, що поточна криза має змішаний вплив на корпоративні злиття і поглинання. З одного боку, типовими є різка реакція на нові світові виклики і певний перетік капіталу на ринки розвинутих країн. Водночас, таке ж різке відновлення, викликане зокрема і засобами державної підтримки економіки, є нетиповим для попередніх фінансових криз (як і самі засоби державної підтримки).

Подальшого аналізу потребують питання, наскільки це відновлення є стійким, чи продовжиться воно після припинення дії урядових фінансових стимулів і чи надалі перебуватиме у більшій кореляції із загальним ростом економіки світу, а також і поживавленням у світовій торгівлі товарами, транспорті, індустрії гостинності і інших галузях, які найбільше постраждали від пандемії. Не виключено також, що припинення державної підтримки може викликати певне зростання обсягів distressed M&A. Окремого аналізу потребують зміни у фундаментальних чинниках, викликаних пандемією, наприклад, потреба у консолідації у тих секторах економіки, які найбільше постраждають під час поточної кризи і не зможуть повністю відновитися у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Louise Sheiner and Kadija Yilla. The ABCs of the post-COVID economic recovery. Url: <https://www.brookings.edu/blog/up-front/2020/05/04/the-abc-of-the-post-covid-economic-recovery/>
2. Philipp Carlsson-Szlezak, Paul Swartz, and Martin Reeves. Why The Global Economy Is Recovering Faster Than Expected. Url: <https://hbr.org/2020/11/why-the-global-economy-is-recovering-faster-than-expected>

3. PwC: Global M&A Industry

Trends.Url:<https://www.pwc.com/gx/en/services/deals/trends.html>

4. Statista: Global gross domestic product (GDP) at current prices from 1985 to 2025.

Url:<https://www.statista.com/statistics/268750/global-gross-domestic-product-gdp/>

5. Bloomberg: Analysis: There's No Spike in Distressed Acquisitions Yet.

Url:<https://news.bloomberglaw.com/bloomberg-law-analysis/analysis-theres-no-spike-in-distressed-acquisitions-yet>

6. Reuters: Unilever picks Britain as best option as it ends Anglo-Dutch era.

Url:<https://www.reuters.com/article/us-unilever-restructure-idUSKBN23I0SL>

7. Fieldfisher: COVID-19 and M&A deal term developments in 2020. Url:

<https://www.fieldfisher.com/en/insights/covid-19-and-m-a-deal-term-developments-in-2020>

Yuriy Shved Director, Transaction Services,
Pricewaterhouse Coopers LLP (Canada)
Calgary

THE IMPACT OF COVID-19 PANDEMIC ON MERGERS AND ACQUISITIONS

Analysis of COVID-19 impact on the global M&A helps to understand the nature of fundamental and secondary factors driving the ongoing financial crisis and develop analytical tools allowing to forecast the resulting sustainable and short-term changes in the M&A volumes and other salient features globally. Overview of the key market indicators is supported with further discussion around the key developments noted over the time of pandemics.

Kristijan Ristić Ph.D, associate professor
Dragana Trnavac, Ph.D., associate professor
Prof. Dr. Aleksandra Tešić

Faculty of Business and Law, "MB" University in Belgrade,
Belgrade, Serbia

NEOLIBERAL ECONOMY AND NEW GEOECONOMICS' FINANCE: SHORT RECONSIDERATION

Contemporary world developed a parallel, shadow financial system that has at its disposal the sums of money larger than the overturn of the real economy controlled by the world elites, who own the machine for printing limitless amounts of money, the mechanism for speculating with virtual derivatives, enormous interest rates on gold kept in the system of federal reserves and its international counterpart BIS (Bank of International Settlements) [6]

The key point is the fact that the world elite uses the shadow financial system very seriously to promote its own ideology. It is a well-known power of money, based on interest rates and usury, juvenile technologies and liberal ideology of financing. The rich neoliberal capitalists created a new oligarchic form of domination over the middle classes, laborers and the poor [6].

The new processes of the worldwide financing resulted in the public debt being increased for 30,000 billion dollars and the "new money" (designated funds of central banks) for 10,000 billion dollars. The global

debt of the private sector (households, companies, financial and non-financial sector) rose for 22,000 billion dollars, whereas the market value of shares and bonds increased for 26,000 billion dollars. It means that the real economy value grew only for 8,000 billion dollars while the financial sector had an increase of 88,000 billion dollars, i.e. the rate was 1:11. "Easy" money was appropriated by financial intermediaries, as usual, who thus increased their income and wealth. This is how financial economy destroyed real economy. This is also how Germany, the country which dominates the eurozone, created an artificial and cheap currency that secured to its economy a competitive advantage in the developing markets [7].

Nowadays, most of the developed countries rely on the macroprudential solvency – regulatory measures that include: control of the systematic financial risk, supervision of the financial market, reduction of the discrepancy between demand and supply, introduction of stricter standards for mortgage loans, restricted financing in purchasing real estates, increase of the level of countercyclical capital reserves necessary for the approval of housing loans, increase of mortgage payments, increase of the payment of mortgages, restricted use of pension funds when buying real estates [1].

Neoliberalism represents an economic and financial model whose essence is the creation of the conditions that will stimulate the mobility of the transaction capital and of the conditions necessary for the production and distribution that enable a more dynamic inclusion of certain countries into the global capitalism [3]. The transnational capital uses its power to undertake control over the state financial systems and thus additionally worsen the position of workers, increasing social inequality. The transnational capital uses its power to accelerate the process of decomposition of social state and social care system [4].

The EU losses incurred by double-dealing are 328 billion euros a year, which is equivalent to one-third of the seven-year budget for the period from 2014 to 2020, including the costs of lobbying (as the method of legal corruption) and the outflow of the budget funds into the private pockets. This is easier to achieve if the inflation remains low, which, combined with a slow economic growth, has become an official argument provided by the supporters of the measures of the expansive monetary politics of the European Central Bank in favor of the protection against deflation. The reduction of the corridor bordering line between the reference interest rate and the overnight lending rate within the European system serves the same purpose. The final conclusion is that the expansive monetary politics tends to slow down the accumulation of funds and saving, and to stimulate consumption and investing, i.e. anything needed for a new cycle of financialization.

Struggling against this kind of neoliberalism, the state created a new branch of economics, involving highly competent activists with sophisticated instruments of exploitation and desocialization. The center was now transferred from the state and collective sector to the private and individual one due to the fact that neoliberalism is an individualistic ideology that endeavors to strengthen the capitalistic hegemony through

transition. Hence, the crises became the agents of the expansion of neoliberalism, which created a possibility for capitalism to “recover”. This is a new, “creative” industry (devoid of reindustrialization), dominated by global managers, regional entrepreneurs and local supporters of liberalism developing from financialization, i.e. the sale of money as the divine goods. A completely European model of the state function in the economic sphere was recommended in the form of saving private banks and large corporations from bankruptcy: socialization of losses accompanied by the profit privatization, politics of austerity termed fiscal consolidation (i.e. financial repression), distribution of the profit from taxes to the so-called foreign investments, subsidizing “short-term” jobs and “utterly” important protection of high interest rates dictated by foreign banks. The sale of money, as a “new” product of the financial industry, ravaged production, generated unwanted unemployment and increased the so-called stability using the resources of the Central Bank [2].

This model, which Europe boasted of until recently, is being gradually rejected by numerous countries all over the world. The welfare state is deteriorating rigorously and workers are less and less protected. This is a new model which clearly explains the increase of competition but which does not explain why employment does not grow. The reduction of workers’ protection is accomplished by new models of marginal employment or mini jobs, temporary or short-term jobs provided by insane employees of neoliberal capitalism. The crisis halted production, lowered salaries and thrust employment into the abyss. Job security in the well-known European welfare state economy was terminated the moment the state rushed to save banks and companies in order to prevent the collapse of liberalism and thus prove that the concept of the welfare state failed – that it did not uphold the strike of financialization. The adopted UN Agenda 21 represented an action plan for creating the world government and establishing the new world order and thus enable the international elite to fulfill their fundamental goals – a biotechnological control of people and an absolute control over water and soil, plants, minerals, infrastructure, means of production, education, energy, information and humankind in general. Essentially, the UN Agenda 21 conveys a vision of the centralized rule over the global society, reveals the global genocide under the green mask so that the omnipresent mantra about the sustainable development would give rise to fragmented states and consequently introduce a totalitarian regime characterized by the manipulative techniques of taking over the power and a new essence of the changeable mechanism of the world rule based on the idea of communitarianism [5].

Agenda 21 has already been engaged by the global corporative system led by the world government to expropriate everything on the planet, which basically means a total submission of societies, states, economies and people with the purpose of establishing a total control over resources, privatization of human wealth and depopulation of planet Earth while hiding behind the mask of the green movement and Orwellian construction of sustainable development. This is a new totalitarian pattern of an absolute control over water, soil, plants, animals, minerals, infrastructure, means of production, education, energy, humans, etc. In this context, it is utterly

important to denationalize education by modeling the conscious in order to create a new individual for a new world, as well as to create new powers to control people; naturally, on the basis of the principles of financialization [2].

References:

1. Kuizheva, S., & Prigoda, L. (2019, January 15). Modern Trends in Demographic Development of Society: Financial Aspect. MEST Journal, 7(1), 41-47. doi:10.12709/mest.07.07.01.06
2. Krugman P. (2020) Deconstruction Neoliberalism II, <https://www.businesstoday.com>.
3. Radić, M., Čemer, S., & Avdagić, M. (2020, 04 15). Fighting neoliberalism, growing inequalities, poverty, and lack of job security. FBIM Transactions, 8(1), 154-158. doi:10.12709/fbim.08.08.01.16
4. Ristić, K. (2020) Meta analyses and controversy about financialization, growth and stability: A look from post-transition countries of last decade, Economics, Innovative and economics research journal, Oikos Institute, Bijeljina, RS, B&H, pg. 43-53
5. Ristić K., Živković A., & Životić I. (2020) Contemporary discussion of economic and finance geopolitics 2019, JPF, Faculty of economics, Pale, University of East Sarajevo, pg. 21.
6. Stiglitz J. (2019) Euro, Academic books, Novi Sad, Serbia, pg. 45.46.
7. Živković, A., & Ristić K., (2019) Analysis the functional domain of doctrinal approaches in monetary theory and policy, Journal Economica, The society of economists, Niš, Serbia, pg. 53-63

Kristijan Ristić Ph.D., associate professor
Dragana Trnavac, Ph.D., associate professor
Prof. Dr. Aleksandra Tešić

Faculty of Business and Law, "MB" University in Belgrade,
Belgrade, Serbia

NEOLIBERAL ECONOMY AND NEW GEOECONOMICS' FINANCE: SHORT RECONSIDERATION

Contemporary world developed a parallel, shadow financial system that has at its disposal the sums of money larger than the turnover of the real economy controlled by the world elites, who own the machine for printing limitless amounts of money, the mechanism for speculating with virtual derivatives, enormous interest rates on gold kept in the system of federal reserves and its international counterpart BIS (Bank of International Settlements)

*Problems and prospects of learning a foreign
language for professional purposes in the Free
Economic Zone*

Kateryna Hildebrant, Candidate of Philological Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU,
Chernivtsi

TEACHING ESP THROUGH DISTANCE LEARNING TECHNIQUES

The implications and effects of the Covid-19 pandemic on the world educational community and the necessity to keep social distancing requirements or even more – lockdown rules – have sped up the course of evolution in education, causing rapid transition from Web-enhanced learning processes through blended language learning techniques to fully online learning. Thus, when traditional face-to-face communication between teachers and students became impossible, the learning process switched to online and distance learning tools, which considering the need for communicative demand of foreign language teaching methods, produces necessity for particular attention and concern.

Distance learning techniques, its didactical grounds as well as conditions of usage have been studied in the works of A. Andreev, K. Kolos, V. Kucharenko, J. Adams and others. Particularly important nowadays is the comparative analysis of different distance learning platforms as well as videoconferencing services provided by N. Basaraba, S. Romaniuk, A. Hagler, N. Drake and B. Turner, who analyze basic technical features, advantages and drawbacks which help teachers to choose the best software for online teaching process organization. All those investigations and scientific study results constitute an important basis for further research, especially in the field of teaching English for Specific Purposes online in the conditions of Covid-19 pandemic and the new educational challenges, which urge for the formation of a flexible distance learning course that could combine synchronous and asynchronous learning activities and substitute face-to-face teaching methods with maximum productivity.

It is well known that teaching a foreign language is a specific task, which is aimed mostly at improving communicative skills as well as teaching listening, speaking, reading and writing in one simultaneous complex that poses special challenges when the function and influence of a teacher as an instructor and / or facilitator is transformed from off-line to online modes. Contemporary students need a special approach and highly qualified specialists in the field of modern education, which would encourage young generation to learn foreign languages and love to study. The use of digital resources helps students at universities, stimulates their thinking, and provides new opportunities.

Students who were born in the world of information technology and spend a lot of time in social networks, on various web platforms and in general on the Internet, and trust the ideas of the web space more than the postulates in well-known textbooks, need special approaches which would stimulate awareness and enhance their motivation, as well as an appropriate technological platform for the formation of their knowledge and

skills. Thus foreign language teachers should constantly review their teaching methods in compliance with nowadays demands [3, p.40].

Nowadays in most regions of Ukraine as well as all over the globe online learning method has become the only possible variant of educational process organization under recent epidemiological conditions. And it was very soon appreciated for its multiple advantages. First comes its flexibility: with the help of distance learning programs, students can take the desired courses from anywhere and anytime using a computer, a webcam with an acceptable resolution (1080p) and a microphone (many webcams already have it built-in) as well as Internet connection. This is especially helpful for Ukrainian third-, fourth- and fifth-year students, who mostly work part-time and need to combine education and working schedules. Thus, when training materials and instructions can be obtained online anytime, it is easier for working students to comply with their curriculum.

Second advantage of online education is its enhanced level of comfort. Since there is no need to go anywhere (e.g. to school or university), one may enjoy an online course from one's own sofa with a cup of good coffee. Teaching with videoconferencing platforms like Zoom, GoogleMeet, BigBlueButton and others is very convenient to the teacher as well. The whole teaching process is greatly facilitated by certain features, which help the class to stay focused, mainly chat, interactive whiteboard as well as screen share options. Firstly, the chat function allows instructors to insert URLs, pictures, and documents so that the entire class can see these materials in real time. The screen-share option, which allows instructors to share their desktop with the entire class and automatically project the necessary material onto the students' laptops, enables the students to stay on track, even if they are not physically in the class with their instructor. This can be used when reading a new text, doing different lexical, phonetic or grammar exercises, when the teacher projects the necessary fragment of work, everyone gets concentrated on it.

In addition to the convenience of taking the course at home, students will have a great opportunity to save more on tuition. Since distance learning takes place online, it means that students do not have to spend money and time on trips to and from their classroom, renting a flat in another city, paying for lunches in a canteen. Another important issue is of psychological character. There are a number of scholars linking videoconferenced interactions that aim at fostering foreign language speaking skills with issues of self-confidence, anxiety and communication apprehension. For example, Kinginger analyzed classroom interactions taking place between language learners in the US and France via international videoconferencing. The research project aimed at identifying the morphosyntactic and discourse difficulties experienced by American second language learners interacting with native speakers of French. She found that much of the language use that took place during the conference was beyond these learners' capabilities, due in part to heightened language classroom anxiety, and in part to differences between the variety of French learned in American schools and the French spoken by educated native speakers [4, p.192].

Despite so many advantages, online learning has its peculiarities, if not to name them drawbacks. The most important for young learners is lack of social interaction. Distance learning restricts students only to Internet-based classes and learning materials. Although students can interact through chats, whiteboards, emails, and / or video conferencing software, this experience cannot be compared to a traditional face-to-face communication. Besides, the shift from offline to fully online teaching practice constitutes new challenges for teachers in the choice of most effective tools that not only lead to language skills improvement, but also keep students' motivation high and sparkle interest towards learning. Let's analyze the most popular online methods of teaching a foreign language to understand their peculiarities necessary for the efficient online learning conditions formation.

E-learning technology tools can be coarsely divided into two major groups: synchronous (chats, ICQ, videoconferencing, interactive boards) and asynchronous (electronic mail, blogs, forums, social networks, video and audio podcasts, online testing). The asynchronous nature of network communications allows users to engage in a dialogue, forum or chat at any convenient time, regardless of time or location. However synchronous tools help to provide live interaction between students and their teacher, solve problematic issues on the spot, correct and facilitate if anything is wrong immediately, which in its turn is a very close approximation of face-to-face learning mode.

There are numerous advantages and disadvantages of both synchronous and asynchronous means of e-learning and data transmission. For example, while videoconferencing and chats maintain personal interaction with students; offer them direct visual and voice contact; enable reception of non-verbal signals that support the interaction; provide timely support through instant feedback and can be characterized by immediacy, operational cooperation, and language spontaneity similar to natural conversation, they simultaneously have multiple drawbacks which should be taken into consideration in the course planning process.

First and very important is technological difficulties. Internet bandwidth is of great importance here. Without sufficient bandwidth, the sound drops in and out, forcing students and instructors to ask each other to repeat themselves. This may be very annoying and pose additional load to vocal cords. And it is also the cause of noticeable voice transmission setbacks which make immediate corrections of students' mistakes a difficult undertaking.

Another significant problem is fragmentation of learning – students may appear in situations which distract their attention. Since instructors cannot see the screens of their students, unless they share them with the class, no one has any idea what everyone is doing. Consequently, students prone to distraction may have other web-pages open on their screens during some portions or even the whole class. Many of them turn off their camera and voice buttons so that everything that is available is a name projected onto a black square. To rectify the problem an instructor needs to constantly check the students' involvement and ask for feedback throughout the class.

Communication between students during the class is another important consideration for online instructors. On the whole, interaction between students which hindered so much an offline class is minimal in videoconferencing because each user hears instantly whoever is speaking and what about. However, as only one speaker is available at a time in a virtual classroom, pair work, which is an important element of communication training in an offline class, should be eliminated. There is no way for students to separate into smaller groups and talk among themselves. Therefore, to increase the level of student participation foreign language videoconference lessons should be designed for a relatively small class size.

The biggest drawback of videoconferencing in comparison to face-to-face class is difficulty in students' progress assessment as well as evaluation of the degree of their task performance independence. When checking vocabulary memorization, reciting poems or text retelling it is difficult to eliminate cheating as students may peep into the list of words or even read the original poem/text open on their computer screens with impunity quite unnoticed. A good idea here is to ask them to pass the necessary oral testing with their eyes closed, which enables the instructor to adequately assess his or her students' endeavors. Writing dictations – an important element of an offline language class – also appears complicated. At this point a videoconferencing course should be supplemented by asynchronous means of e-learning like online testing.

Asynchronous means of e-learning and data transmission provide opportunity for full participation in the communication process at any time; give a sense of comfort when communicating in writing; enable minimal dependence on time, place and planning process. However asynchronous tools lead to a delay of feedback for hours or even days. Whenever a group decision is to be made, the process may take a much longer period than in the usual face-to-face practice. Moreover, lack of personal contact and verbal communication lowers motivation as the so-called rapport between an instructor and students cannot be built. Shortage of direct bilateral interaction, which characterizes many asynchronous tools, in general opposes the goals of foreign language teaching as language presupposes interaction and communication to function properly. Nevertheless, when the interaction has been provided for, distance technologies can maintain the integrity of foreign language teaching. Thus, learning strategies that encourage student-teacher dialogue as well as support student autonomy should be incorporated into distance learning programs.

Selected Bibliography

1. Basaraba N. Moodle Distance Learning Platform and its Possibilities in the Organization of the Teaching Process. Nova pedahohichna dumka. No 2, pp. 63-66.
2. Drake N., Turner B. Best Video Conferencing Software in 2021. URL : <https://www.techradar.com/best/best-video-conferencing-software>.
3. Hil'debrant K. Y. Distance Form of Higher Education: Advantages and Drawbacks. Pedagogika. Teoreticheskie i prakticheskie aspekty razvitiya sovremennoj nauki, Warsaw : «Diamond trading group», pp. 40-43.
4. Loranc-Paszylk B. Videoconferencing as a Tool for Developing Speaking Skills. Issues in Teaching, Learning and Testing Speaking in a Second Language, Springer-Verlag, Berlin : Heidelberg, pp. 189-203.

Kateryna Hildebrant, Candidate of Philological Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU,
Chernivtsi

TEACHING ESP THROUGH DISTANCE LEARNING TECHNIQUES

When traditional face-to-face communication between teachers and students became impossible, the learning process switched to online and distance learning tools, which considering the need for communicative demand of foreign language teaching methods, produces necessity for particular attention and concern. The article analyzes different distance learning tools and technologies as well as videoconferencing software in order to evaluate their benefits and adaptability to teaching English for Specific Purposes needs. Advantages and drawbacks of synchronous as well as asynchronous means of e-learning and data transmission are analyzed, possible solution for an integrated learning process as a fruitful combination of both methods is corroborated.

Ірина Гнатишена, к.філол.н., доцент
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

РОЛЬ ТА МІСЦЕ ПИСЬМОВОГО ПЕРЕКЛАДУ У НАВЧАННІ ІНОЗЕМНИХ МОВ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Одним з пріоритетних завдань навчання іноземній мові у немовному вузі є розвиток навичок письмового перекладу фахового тексту, оскільки успішна робота та вдосконалення набутих знань можливі лише тоді, коли фахівець володіє раціональними методами роботи над іншомовною літературою. Зазначимо, що вміння спілкуватися іноземною мовою не означає вміння грамотно перекладати, особливо на письмі. Переклад – це складне вміння. Однак на сьогодні в науково-методичній літературі відсутня достатня кількість досліджень розвитку даного вміння, тобто викладання перекладу як окремого виду роботи над мовою для студентів економічних спеціальностей.

Вважаємо, що починати навчати письмовому перекладу слід одразу після опанування вузівського корективного курсу іноземної мови за професійним спрямуванням. Ця необхідність спричинена тим, що письмовий переклад як особливий вид мовленнєвої діяльності сприяє більш глибокому вивченню фахової лексики, індивідуалізує навчання, а також підвищує мотивацію студента. Письмовий переклад використовується й для контролю розуміння фахового тексту.

Навряд чи можна говорити про «спадковість» шкільного та вузівського курсів вивчення іноземної мови, якщо в школі закладаються основи володіння іноземними мовами, а у вищих навчальних закладах здійснюється професійно-орієнтоване навчання майбутніх спеціалістів і починається воно, власне кажучи, «з початку», оскільки студенти з перших днів змушені багато читати і перекладати, не маючи відповідної підготовки, достатніх вмінь користуватися спеціальними багатомовними

словниками, не знаючи про чисельні труднощі, пов'язані з перекладом термінологічних словосполучень, особливих граматичних конструкцій, з багатозначністю фахової лексики тощо. Дані компетенції припускають формування як чисто лінгвістичних навичок (лексичних, граматичних), так і їхнє нормативне використання в усній і письмовій мові [4, с.48]. Запропоновані теми, тексти, мовні задачі орієнтовані на формування різних видів мовної діяльності, розвиток соціо-культурологічних навичок і вмінь. Лінгвістика фахової мови визнається як еталонна дисципліна для наукової роботи майбутніх спеціалістів. При цьому використовується велике розмаїття методів навчання. Метою запропонованого дослідження було навчання саме письмової мови.

Окрім вищезазначеного, вивчення іноземної мови у немовному ВНЗ пов'язано з цілим рядом як об'єктивних, так і суб'єктивних проблем. Наведемо головні:

- невисокий (а інколи й відверто недостатній) рівень володіння іноземною мовою абітурієнтами та студентами першого курсу;
- недостатня кількість годин на практичні заняття та самостійну роботу, передбачена навчальними планами більшості напрямів підготовки та спеціальностей;
- необізнаність студентів першого курсу у фаховій економічній термінології української мови, а загалом і незнання сутності предмету (оскільки спеціальні предмети вони вивчають, як правило, на старших курсах).

Навчання письмової мови може бути як метою, так і засобом навчання, оскільки цей процес допомагає опанувати монологічне мовлення, відпрацюючи такі його характеристики, як розгорнення, послідовність і логічність.

Кінцеві вимоги до навчання письмової мови включають формування здатності практично користуватись іншомовним письмом як засобом спілкування, професійної комунікації та творчості.

Щоб навчити студента письмового перекладу, необхідно, на нашу думку, прищепити йому цілий ряд специфічних вмінь та навичок, а саме:

- вміння сприймати інформацію, яка міститься у змістовій одиниці;
- навички контекстуального перекладу термінів;
- навички подолання екстралінгвістичних труднощів;
- навички анотування та реферування фахових текстів.

Важливим фактором у навчанні письмової мови є також, на нашу думку, підбір іншомовних фахових текстів.

Відмінності фахової мови від загальної можна визначити лише на кількісному рівні, а тому засоби, що використовуються для перекладу фахових текстів, напевно чи відмінні від тих, що перебувають у нефахових ситуаціях спілкування. Отже, «фахову мову» слід шукати не на лінгвістичному, а на функціональному та змістовному рівні, адже робота над спеціалізованими текстами аж ніяк не обмежується термінологічними проблемами.

Завдяки, зокрема, текстовим лінгвістичним дослідженням важливе значення набувають приховані аспекти дискурсів спеціалістів, наприклад, функціонально зумовлена узгодженість або типові

макроструктури, так що спеціальний текст можна розглядати як структуроване та функціональне ціле. В даному контексті слід згадати розроблену Barkowski так звану «матрицю» для опису фахових текстів у структурно-функціональному відношенні. Навіть якщо у подальшому було введено інші пояснювальні моделі, цей інтегративний підхід відкрив шлях для "відображення взаємозв'язку між структурою, функцією та змістом фахових текстів" [1, с.24]. Відповідна взаємодія між мікро- та макрорівнями призводить до аналізу спершу на текстово-лінгвістичному, а потім на когнітивно-семантичному рівні.

Серед багатьох економічних тем, з якими стикаються перекладачі та спеціалісти, економіка та економічна політика відіграють важливу роль, оскільки вони безпосередньо пов'язані з повсякденними реаліями, які неодноразово обговорюються в статтях ЗМІ: ціни та інфляція, розвиток ринку праці тощо. Якщо ми хочемо отримати уявлення про те, яким чином на ці теми говорять (і пишуть) у професійних колах, слід звернутися до спеціалізованих підручників чи довідників. Однак на питання, чи справді такі тексти дійсно придатні для охоплення відповідного спеціалізованого дискурсу з огляду на передбачувану цільову аудиторію, тут відповідь буде швидше негативною: вони виявляються занадто теоретичними, і ступінь їхньої абстрагованості навряд чи дає можливість спостерігати термінологію у її "природньому" середовищі. Публікації у німецькомовних фахових виданнях у галузі економіки виявляються багатими у лінгвістичному сенсі джерелами: з одного боку, їх періодичність дозволяє провести розділову лінію між константами та змінними, що призводить до цікавих висновків про попередню сформованість мови, і з іншого боку, їх передусім інформативна функція гарантує певний ступінь реалізму.

Навчання письмовому перекладу повинно включати також: ознайомлення з порядком роботи зі словниками; багатозначністю як одиниць загальноповживаної лексики, так і фахових термінів; поняттям еквівалентності та адекватності; розуміння «хитрих друзів перекладача» та складних граматичних конструкцій.

Великого значення при навчанні письмового перекладу набуває ретельний підбір навчальних та навчально-тренувальних матеріалів – текстів і вправ. Вимоги до тексту для перекладу зумовлюються його об'ємом, кількістю незнайомих лексичних одиниць та інформативністю.

Як бачимо, в процесі навчання завдання полягає в тому, щоб надати студенту необхідні знання та вміння свідомо, а не механічно перекладати фаховий мовний матеріал, використовуючи наявні кодові дані (словники, граматичні довідники), а також індивідуальну пам'ять, досвід аналогічного пошуку. Тому мета викладача полягає ще й в тому, щоб виробити у студентів евристичну здатність усувати труднощі, що виникають у розумінні тексту, навчити їх переосмислювати та знаходити кожного разу потрібні значення для елементів коду.

Список використаних джерел:

1. Barkowski H., Krumm H.-J. Fachlexikon Deutsch als Fremd- und Zweitsprache : UTB, 2010. 106 S.
2. Brünner G. Wirtschaftskommunikation : Niemeyer, Tübingen, 2000. 245 S.

3. Hoffmann L. Kommunikationsmittel Fachsprache. Eine Einführung : Tübingen, Narr. 1986. 123 S.

4. Nord Ch.. Funktionsgerechtigkeit und Loyalität. Theorie, Methode und Didaktik des funktionalen Übersetzens : Berlin, Frank & Timme, 2011. 212 S.

Iryna Hnatyshena, Candidate of Philological Sciences,
Associate Professor,
Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNUTE,
Chernivtsi

THE ROLE AND PLACE OF WRITTEN TRANSLATION IN THE FOREIGN LANGUAGE TEACHING FOR STUDENTS OF ECONOMIC SPECIALTIES

The study analyzes the role and place of written translation as a separate type of language work for students of economic specialties, identifies several separate approaches to functionally conditioned consistency and typical macrostructures of German-language professional texts, examines the final requirements for learning written language

Hanna Stoliarchuk, Candidate of Economic Sciences,
Master of German philology,
Associate professor,
National Aerospace University «Kharkov Aviation Institute»,
Kharkov

IMPROVEMENT OF THE TECHNIQUE FINANCIAL ENGLISH TEACHING IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Today, it is becoming more and more important to train specialists in the field of accounting, audit and taxation with knowledge of foreign languages. The globalized business is no longer sufficient only for the professional competence of specialists. Now there is a growing need for specialists with both competencies: professional and linguistic. This is especially true for foreign languages.

At the moment, many companies operating in Ukraine are either foreign or international. Therefore, more and more often, accountants with knowledge of English, German, Polish and other foreign languages are required. However, at universities, young specialists are trained according to the outdated format of teaching foreign languages. At best, they teach only a general foreign language, namely vocabulary and grammar. Such techniques are not at all aimed at developing the communication skills of future specialists in the field of accounting and taxation. The consequence of such training is the inability of specialists for international communication.

At the same time, knowledge of foreign professional terminology, for example, in the field of accounting and auditing, is of particular importance. English-language professional terminology has been widely used in the communication of accountants and auditors in Ukraine for the second decade. In this regard, such a type of English as "Financial English" stood out. In this case, knowledge of foreign professional terminology, for example, in the field of accounting and auditing, is of particular

importance. English-language professional terminology has been widely used in the communication of accountants and auditors in Ukraine for the second decade. In this regard, such a type of English as "Financial English" stood out and the problem of improving the methods of teaching financial English is now especially relevant.

The following authors have studied the problems of teaching English: D. Coyle, A. Dubskih, G. Grigorieva, N. Karsukova, S. Miloradov, N. Nazarova and others. But so far, the problems of teaching English in a professional direction, namely financial English, have not been sufficiently researched.

So the purpose of the study is to identify the problems of teaching financial English and analyze the prospects for introducing the CLIL methodology into the educational process in higher education.

Our research results showed, on the territory of the Kharkov region there is a developed direction only in business English, which in no way contributes to the teaching of English financial terminology. Moreover, most often, business English or English in a professional direction is taught only by specialists in the field of foreign languages, who do not have additional economic or financial education. But knowledge only in the language sphere is not enough for qualified teaching of foreign languages in a professional direction. And if there are specialists with two higher educations in the field of foreign languages and in the financial sector, then, unfortunately, they are not appreciated. And the teaching of foreign languages continues as before. All innovations in this direction are ignored. Moreover, even refresher courses in accounting in accordance with international standards are conducted in Ukrainian, and not in English, as it should be. Thus, the above indicates the presence of serious problems in the field of teaching foreign languages in the professional direction for accountants and auditors in the Kharkov region. In this regard, the current technique for teaching English and other foreign languages CLIL is not used or is very optionally used in the educational process.

CLIL (Content and Language Integrated Learning) is a term describing teaching methods where subjects are taught in foreign languages. CLIL pursues two goals, namely – the study of a subject through a foreign language, and a foreign language through the taught subject. CLIL is used in a variety of educational contexts from senior kindergarten to high education [1].

The term itself was coined by David Marsh (University of Jyväskylä, Finland) back in 1994, he wrote that "CLIL refers to situations in which academic subjects or part of academic subjects are taught in a foreign language and has the dual purpose of studying the subject while studying foreign language" [2].

Each lesson also consists of four "C", thus it includes the following: - content (content) - is the development of knowledge, skills and abilities in a specific subject area; - communication - using a foreign language in teaching, while learning how to use the language; - cognition (cognition) is the development of cognitive and thinking abilities that form a general idea; - culture (culture) - presenting oneself as a part of culture, as well as awareness of the existence of alternative cultures (as well as intersubject connections, education of citizenship, and so on).

When students are introduced to a CLIL lesson, all four aspects of language learning – writing, listening, reading and speaking – are used to explore and discuss information. Moreover, the CLIL lesson implies on the part of the student the analysis and assessment of the information received, using critical thinking [3].

One of the main advantages of this technology of subject-language integrated learning is to increase students' motivation to learn a foreign language. Language learning becomes more focused as the language is used to solve specific communication problems [1]. For example, good results in the study of financial vocabulary are given by drawing up forms of financial annual statements in English. Also, within the framework of the discipline analysis of economic activity, analytical tables are compiled in English with a description of the conclusions and key performance indicators in the area under study. So students learn not only financial terms, but also practice grammar, drawing up analytical conclusions in English.

Thus, the main problems of teaching financial English were highlighted and a direction for improving teaching based on the CLIL method was proposed. This improvement will allow to both teach students professional disciplines and teach professional English. This improvement will enable the release of competitive financial specialists to the labor market. Today, developed foreign language competence will allow graduates to obtain positions with high salaries. Therefore, in the direction of introducing the CLIL methodology, it is important to conduct further research.

Список використаних джерел:

1. Усманова З. Ф., Заяц Т. В., Мукажанова Г. Ж. Реализация технологии CLIL в условиях полилингвального обучения. *Филология и лингвистика в современном мире: материалы I Междунар. науч. конф.* (г. Москва, июнь 2017 г.). Москва: Буки-Веди, 2017. – С. 94-97. URL: <https://moluch.ru/conf/phil/archive/235/12596/> (дата звернення: 07.03.2021).
2. Marsh D. CLIL. *The European Dimension: Actions, Trends and Foresight Potential Public Services Contract DG EAC: European Commission: website.* URL: <http://europa.eu.int/comm/education/languages/index.html> (дата звернення: 07.03.2021).
3. Coyle D. Theory and planning for effective classrooms: supporting students in content and language integrated learning contexts. (Ed): *Learning Through a Foreign Language London: CILT, 1999.* URL: <http://www.eric.ed.gov/PDFS/ED454735.pdf> (дата звернення: 07.03.2021).

Ганна Столярчук, к.е.н., доцент,
магістр з германської філології
Національний аерокосмічний університет
«Харківський авіаційний інститут»,
Харків

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ВИКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Актуальність дослідження з удосконалення методики викладання фінансової англійської мови викликана необхідністю підготовки фахівців з обліку та оподаткування які здатні працювати в міжнародних або іноземних фірмах. Однак, зараз існує низка проблем, через які знижується якість викладання фінансової англійської мови. Зокрема це відсутність економічної або фінансової освіти у викладачів іноземної

мови за професійним спрямуванням та використання застарілих метод викладання. Запропоновано удосконалення методики викладання іноземної мови на основі технології CLIL.

Oana Coşman, PhD

Stefan cel Mare University of Suceava
Suceava, Romania

Maryna Stupak,

Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU,
Chernivtsi

THE MAJOR FEATURES OF CONDUCTING INTEGRATED BINARY ONLINE CLASSES IN FOREIGN LANGUAGE FOR SPECIFIC PURPOSES

Modern trends in education during the processes of business integration and its globalization as well as expansion of international cooperation require higher educational establishments to constantly find out innovative teaching methods for training highly qualified specialists. This search is of particular importance in the context of teaching a foreign language for specific purposes (FLSP) when it is necessary not only to teach students to speak a foreign language, but also to help them master professional terminology so that they can explain different notions, processes and phenomena.

FLSP possesses a wide range of interdisciplinary relationship. For that reason this subject has to be aimed at developing the students' polylingual mindset that can be implemented in frames of integrated binary classes in FLSP and interdisciplinary coordination. Such type of training is of special relevance nowadays, when during strict quarantine restrictions due to the COVID-19 pandemic the subjects in many higher educational establishments are taught online.

The problems of interdisciplinary coordination were touched upon by such scientists as O. Bandura, R. Hryshkova, V. Husynskiy, I. Zvyeryev, P. Kulahin, V. Kushnir, V. Maksymova and others. Here, it is also worth mentioning H. Boyko, O. Lysytska, A. Melnyk who devoted their investigations to integrated binary lessons.

However, the issues related to efficient organization of integrated binary online classes in FLSP in economic higher educational establishments, considering interdisciplinary coordination, haven't been investigated yet. In this regard, the goal of this paper is to characterize the major features of conducting integrated binary online classes in FLSP.

According to R. Hryshkova, interdisciplinary coordination is a constant, dynamic and multilateral relationship between teaching FLSP and certain majors, the latter playing the role of customers who order special vocabulary necessary for foreign language professional communication, which should be taught during foreign language classes [1, p. 109].

When teaching FLSP in economic universities or institutes, it is difficult to implement interdisciplinary coordination since foreign language teachers, being the graduates of linguistic higher educational establishments, often face the problems related to interpretation of special economic vocabulary

as well as certain economic notions, processes and phenomena. In this case, first of all, they have to ask the colleagues who teach economic disciplines for help in order to understand all the details, and after that to transfer the acquired knowledge to their students. Thus, on the one hand, interdisciplinary coordination involves cooperation between foreign language teachers and major-related experts, and on the other hand, cooperation between foreign language teachers and students.

Taking into account the above mentioned, we may state that FLSP in its subject matter and nature is the integration of speech skills and language proficiency in frames of topical and situational context according to academic and professional fields. In this respect, integration is not a combination, but an interpenetration of two or more subjects, i.e. it is an integration of parts into a coherent whole on the basis of a common approach rather than just a combination of them.

Integrated classes facilitate developing of students' qualitatively new knowledge that is characterized by:

a higher reflection level;

a dynamic application in new situations;

an increase of its efficiency due to systematic presentation of educational material in terms of its interrelationship with other subjects [2].

Based on such notions as integration and interdisciplinary coordination of the students' level of knowledge and skills, it is worth considering the essence of binary classes.

A binary class is a practical display of an integrated learning technology that is considered to be a non-traditional type of a lesson aiming at implementation of interdisciplinary relationship. It is cooperation between two or more teachers, and as a result it transforms into such a process during which the students develop their creative competency.

A binary class in its nature is one of the forms of a short-term or a middle-term project. Such classes develop the students' analytical skills and ingenuity. They also increase students' motivation to study different subjects, creating conditions for practical application of knowledge and developing self-education skills since when preparing for classes, most of the time is assigned for students' individual work [3, p. 97].

A combination of integrated and binary classes is widely used today in teaching FLSP.

An integrated binary class in FLSP and a major-related subject is defined as such a coordinated organization form of students' academic and cognitive activities under the leadership of two teachers, which is the continuation of extracurricular training aimed at not only improving the skills of professional foreign language communication, but at developing the students' creative professional activities [4, p. 217].

Unlike integrated binary classes in FLSP, which require much time and effort to be organized (preliminary analysis and harmonization of course summaries, course outlines and syllabuses of associated disciplines; revision of guidance materials; discussion and elaboration of the lesson procedure; availability of adequate logistics and so on), the similar online classes do not imply such difficulties as for their organization.

In order to conduct an integrated binary online class, the task of a FLSP teacher is to invite a major-related expert, stakeholder, entrepreneur, etc. to join a certain cloud platform for video and audio conferencing. In this regard, the time, place and topic for discussion should be agreed upon in advance. Moreover, a FLSP teacher should initially know in what form a prospective quest is going to present new material and how long it will take him. After a new topic has been presented in the mother tongue, a FLSP teacher does the same in a foreign language. Finally, he determines the most appropriate methods and tools to be used and chooses correspondent assignments to be performed in an online classroom so that the students could develop professionally oriented foreign language competence. In other words, FLSP teachers serve as moderators in this process while invited quests, demanding specialists with good foreign language knowledge and advanced skills of professional communication based on acquired socio-cultural competence, play the role of potential customers.

It should be mentioned that integrated binary online classes in FLSP should be based on students' individual work as well as the teamwork aimed at fulfilling a set of communicative assignments like simulations, role plays, brainstorming, case studies, debates, development of projects, critical analysis of specific situations and others. In this context, a FLSP teacher should consider the needs, incentives, personal characteristics and skills of each particular student. In this case, the teacher's task is to focus on students' foreign language communication and to create favourable conditions to achieve the assigned goals.

Thus, integrated binary online classes in FLSP contribute to both revealing interdisciplinary relationship and intensifying the learning process. They also give students a better opportunity to enrich, reinforce and systematize the acquired knowledge; to integrate the use of reading, speaking, writing and listening skills; to develop memory, logical thinking and cognitive skills; and most importantly, to improve communicative competence in FLSP. Moreover, such classes facilitate increasing students' motivation, initiative, creativity and interest towards the learning process as well as developing students' ability for self-study. Prospects for further research are to be aimed at analyzing the most efficient methods and tools of conducting an integrated binary online class in FLSP on the example of a particular economic topic.

References:

1. Hryshkova, R.O. (2015). *Metodyka navchannya anhliys'koyi movy za profesiynym spryamuvanniam studentiv nefilolohichnykh spetsial'nostey* [Methodology of teaching English for specific purposes for students of non-philological specialties]. CHDU im. Petra Mohyly, Mykolayiv, 220 p. (in Ukr.).
2. Dudley-Evans, A., St. John, M. (1998). *Developments in English for Specific Purposes: A multi-disciplinary approach*. Cambridge, Cambridge University Press, 301 p.
3. Boyko, H (2019). Conducting binary lessons in Ukrainian language as foreign as a means of enlarging motivation of lexico-semantic structure of Ukrainian language. *Theory and Practice of Teaching Ukrainian as a Foreign Language*, Issue 14. pp. 95-104. (in Ukr.).
4. Melnyk, A. (2013). Organizing the FL for specific purposes and profiling subject integrated binary lesson in higher educational establishments. *Vytyky pedahohichnoi maisternosti : zb. nauk. prats* [The Sources of Pedagogical Skills : Collection of Scientific Works], Issue 11. pp. 215-219. (in Ukr.).

Oana Coşman, PhD

Stefan cel Mare University of Suceava
Suceava, Romania

Maryna Stupak,

Chernivtsi Institute of Trade and Economics of KNTEU,
Chernivtsi

THE MAJOR FEATURES OF CONDUCTING INTEGRATED BINARY ONLINE CLASSES IN FOREIGN LANGUAGE FOR SPECIFIC PURPOSES

Summary

The research deals with the major features of conducting integrated binary online classes in FLSP. The author focuses on organizational moments of such classes, appropriate assignments to be performed by students in order to develop their certain skills and professionally oriented foreign language competence. A special attention is paid to the significance of such notions as integration and interdisciplinary coordination.