

**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE**

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ, ОБЛІКУ,
ФІНАНСІВ ТА ПРАВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА**

**ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS, ACCOUNTING,
FINANCE AND LAW: THEORY AND PRACTICE**

**Збірник тез доповідей
Book of abstracts**



**16 грудня 2022 р.
December 16, 2022**

**м. Житомир, Україна
Zhytomyr, Ukraine**



**МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА
КОНФЕРЕНЦІЯ
INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL
CONFERENCE**

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ,
ОБЛІКУ, ФІНАНСІВ ТА ПРАВА:
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА**

**ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMICS,
ACCOUNTING, FINANCE AND LAW:
THEORY AND PRACTICE**

**Збірник тез доповідей
Book of abstracts**

**16 грудня 2022 р.
December 16, 2022**

**м. Житомир, Україна
Zhytomyr, Ukraine**



УДК 33
ББК 65

Актуальні проблеми економіки, обліку, фінансів та права: теорія і практика: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Житомир, 16 грудня 2022 р.). Житомир: ЦФЕНД, 2022. 67 с.

У збірнику тез доповідей представлено матеріали учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економіки, обліку, фінансів та права: теорія і практика» з:

Волинський національний університет імені Лесі Українки

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

Державний біотехнологічний університет

Державний податковий університет

Донецький національний університет імені Василя Стуса

Закарпатський угорський інститут ім. Ференца Ракоці II

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Комунальний заклад освіти «Середня загальноосвітня школа № 81»

Дніпровської міської ради

Львівський національний університет імені Івана Франка

Національний авіаційний університет

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Національний університет «Запорізька політехніка»

Одеський національний економічний університет

Поліський національний університет

Сумський національний аграрний університет

Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Харківський національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Хмельницький національний університет

У збірнику тез доповідей висвітлюються результати наукових досліджень з актуальних питань економіки, обліку, фінансів та права.

**Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції
«Актуальні проблеми економіки, обліку, фінансів та права: теорія і практика»**

Тематика конференції охоплює актуальні проблеми: економіки та управління національною економікою; економіки та управління підприємствами; демографії, економіки праці, соціальної економіки і політики; туризму та готельно-ресторанної справи; бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту; фінансів, банківської справи, страхування; математичних методів, моделей та інформаційних технологій в економіці; маркетингу; менеджменту; публічного управління та адміністрування; конституційного права, муніципального права, міжнародного публічного права; трудового права та права соціального забезпечення.

Видання розраховане на науковців, викладачів, працівників органів державного управління, здобувачів вищих навчальних закладів, аспірантів, докторантів, працівників державного сектору економіки та суб'єктів підприємницької діяльності.

ЗМІСТ
CONTENTS

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ SECTION 1. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF THE NATIONAL ECONOMY	8
<i>Ткачук А. М., Пилипенко Ю. І.</i> МЕТОДИКА ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕКТОРУ	8
СЕКЦІЯ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ SECTION 2. ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES .	10
<i>Євстігнєєва В. Р.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
<i>Запухляк І. Б., Сохан О. В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	12
<i>Кісіль М. І.</i> СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ АГРОБІЗНЕСУ НА ПРИНЦИПАХ ESG	14
<i>Ковач-Румп Г. Л.</i> ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ ТА ЙОГО ІНТЕГРАЦІЯ В КОРПОРАТИВНУ СИСТЕМУ	17
<i>Куклінова Т. В., Капталан С. М.</i> ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	18
<i>Сеник І. С.</i> ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	19
<i>Харченко Т. Б., Зарицька А. О.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	21

СЕКЦІЯ 3. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА SECTION 3. DEMOGRAPHY, ECONOMICS OF LABOR, SOCIAL ECONOMICS AND POLICY	23
<i>Антощенко В. В., Басва Д. В.</i> ФАКТОРИ І УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	23
СЕКЦІЯ 4. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА SECTION 4. TOURISM AND HOTEL-RESTAURANT BUSINESS	26
<i>Сегеда І. В., Гордієнко В. А.</i> РОЗВИТОК ГОТЕЛІВ ТА АНАЛОГІЧНИХ ЗАСОБІВ РОЗМІЩЕННЯ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	26
СЕКЦІЯ 5. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ SECTION 5. ACCOUNTING, ANALYSIS, AND AUDIT	29
<i>Бухта З. С.</i> ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ	29
<i>Вербицький Є. С.</i> СУТНІСТЬ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ КЛАСИФІКАЦІЯ.....	31
СЕКЦІЯ 6. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ SECTION 6. FINANCE, BANKING, INSURANCE	34
<i>Довгань Л. П., Дробович К. В.</i> АНАЛІЗ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ЯК ОДНОГО ІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ.....	34
<i>Гармідер Л. Д., Стрельченко А. А., Корніченко О. О.</i> АВТОМАТИЗОВАНИЙ МОДУЛЬ ФОРМУВАННЯ STOP-LOSS ПОЗИЦІЇ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ	36
<i>Рудик Я. В.</i> КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОШТАМИ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ.....	38

<i>Ріпна М. Б., Дробович Є. Р.</i> АНАЛІЗ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ ЗА ДОХОДАМИ	40
<i>Ріпна М. Б., Гордієнко Є. І.</i> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОНАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ФУНКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИМИ НПФ	43
СЕКЦІЯ 7. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ SECTION 7. MATHEMATICAL METHODS, MODELS, AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMICS	46
<i>Островська М. С.</i> ЗАСТОСУВАННЯ БАЛАНСОВИХ МОДЕЛЕЙ У ЗАДАЧАХ МАРКЕТИНГУ	46
<i>Семенова Ю. Є.</i> ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	48
<i>Червак-Смерічко О. Ю.</i> ЗНАХОДЖЕННЯ ЦІЛОЧИСЛОВИХ ПАРЕТІВСЬКИХ ОПТИМУМІВ ЗА ДОПОМОГОЮ ЛЕКСИКОГРАФІЧНИХ ВІДТИНАНЬ	50
СЕКЦІЯ 8. МАРКЕТИНГ SECTION 8. MARKETING.....	52
<i>Арестенко Т. В., Шквиря Н. О.</i> ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД ДО РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ.....	52
<i>Келманович О.</i> НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	54
<i>Мартиненко В. П., Куниця А. Ю.</i> СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ АГРОМАРКЕТИНГУ УКРАЇНИ.....	56
СЕКЦІЯ 9. МЕНЕДЖМЕНТ SECTION 9. MANAGEMENT	58

<i>Мірошніченко Д. С., Сенченко Є. С.</i> ЗАСТОСУВАННЯ AGILE ПІДХОДУ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ.....	58
СЕКЦІЯ 10. ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ SECTION 10. PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION	61
<i>Швачко В. В., Волкова О. О.</i> ЩОДО ПИТАНЬ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЦЕНТРІВ ПЕРВИННОЇ МЕДИКО-САНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ СІЛЬСЬКОМУ НАСЕЛЕННЮ	61
СЕКЦІЯ 11. КОНСТИТУЦІЙНЕ ПРАВО, МУНІЦИПАЛЬНЕ ПРАВО, МІЖНАРОДНЕ ПУБЛІЧНЕ ПРАВО SECTION 11. CONSTITUTIONAL LAW, MUNICIPAL LAW, PUBLIC INTERNATIONAL LAW	63
<i>Потапчук В. О.</i> ВЗАЄМОДІЯ ГІЛОК ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ ЯК ФАКТОР СТАБІЛЬНОСТІ ТА РОЗВИТКУ КОНСТИТУЦІЙНОГО ЛАДУ УКРАЇНИ	63
<i>Конончук І. М.</i> ПРИЙНЯТНІСТЬ КОНСТИТУЦІЙНОЇ СКАРГИ.....	64
СЕКЦІЯ 12. ТРУДОВЕ ПРАВО ТА ПРАВО СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ SECTION 12. LABOUR LAW AND SOCIAL SECURITY LAW.....	66
<i>Бондарчук Ю. В.</i> СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСІБ, ЯКІ СТРАЖДАЮТЬ НА ПСИХІЧНІ РОЗЛАДИ.....	66

СЕКЦІЯ 1

SECTION 1

УДК: 338.45.01

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ
ECONOMICS AND MANAGEMENT
OF THE NATIONAL ECONOMY**

Ткачук А. М.

аспірант

Національний університет «Запорізька політехніка»,

Пилипенко Ю. І.

д. е. н., проф.,

Національний університет «Запорізька політехніка»

**МЕТОДИКА ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ
ВІТЧИЗНЯНОГО ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕКТОРУ**

Зміни, що відбуваються в сучасному світі, сприяють зростанню значущості економічних сфер, заснованих на інтенсивному застосуванні новітніх знань. До таких сфер в основному відносяться підприємства, що працюють у високотехнологічних галузях промисловості та послуг. Високотехнологічне виробництво здійснюється на основі передових у науково-технологічному плані виробничих технологій, значним інтелектуальним потенціалом дослідників, досить високими витратами на наукові дослідження. Продукція, яку виготовляють дані галузі, створюється на основі сучасних надбань науково-технічного прогресу та відповідно порівняно з іншими характеризуються більшими витратами на дослідження та розробки в кінцевій вартості товару або у доданій вартості [1, 2]. Дані галузі потребують систематичного дослідження, тому на думку авторів доцільним є проведення ретельного аналізу їх розвитку. Тож, з метою виявлення основних закономірностей та тенденцій розвитку високотехнологічного сектору в Україні автори пропонують методику економіко-статистичного аналізу (рис. 1), яка складається із трьох послідовних етапів.

Реалізація першого етапу має на меті сформувати інформаційну базу вихідних даних для подальшого їх аналізу. Для формування інформаційної бази використовуються офіційні статистичні дані щодо обсягів виробленої та реалізованої продукції, експорту та імпорту високотехнологічної продукції.

Наступний етап – візуальне представлення вихідного часового ряду. Візуалізація вихідного ряду дає можливість кращого розуміння поточних тенденцій та змін аналізованого показника. При визначенні характеристик динаміки часового ряду розраховуються такі статистичні показники як: абсолютний приріст, темп приросту, середнє значення показника, середній абсолютний приріст та середній темп зростання.

Для перевірки гіпотези щодо наявності тренду виконується побудова трендових моделей, які описують поточні тенденції. На їх основі визначається напрям розвитку досліджуваного показника та головна тенденція. З множини побудованих моделей обирається та яка найкращим чином описує тенденцію та дозволяє визначити тренд.

Третій етап – на основі побудованих трендових моделей формуємо рекомендації щодо подальших напрямів розвитку високотехнологічного сектору на основі узагальнення отриманих результатів.

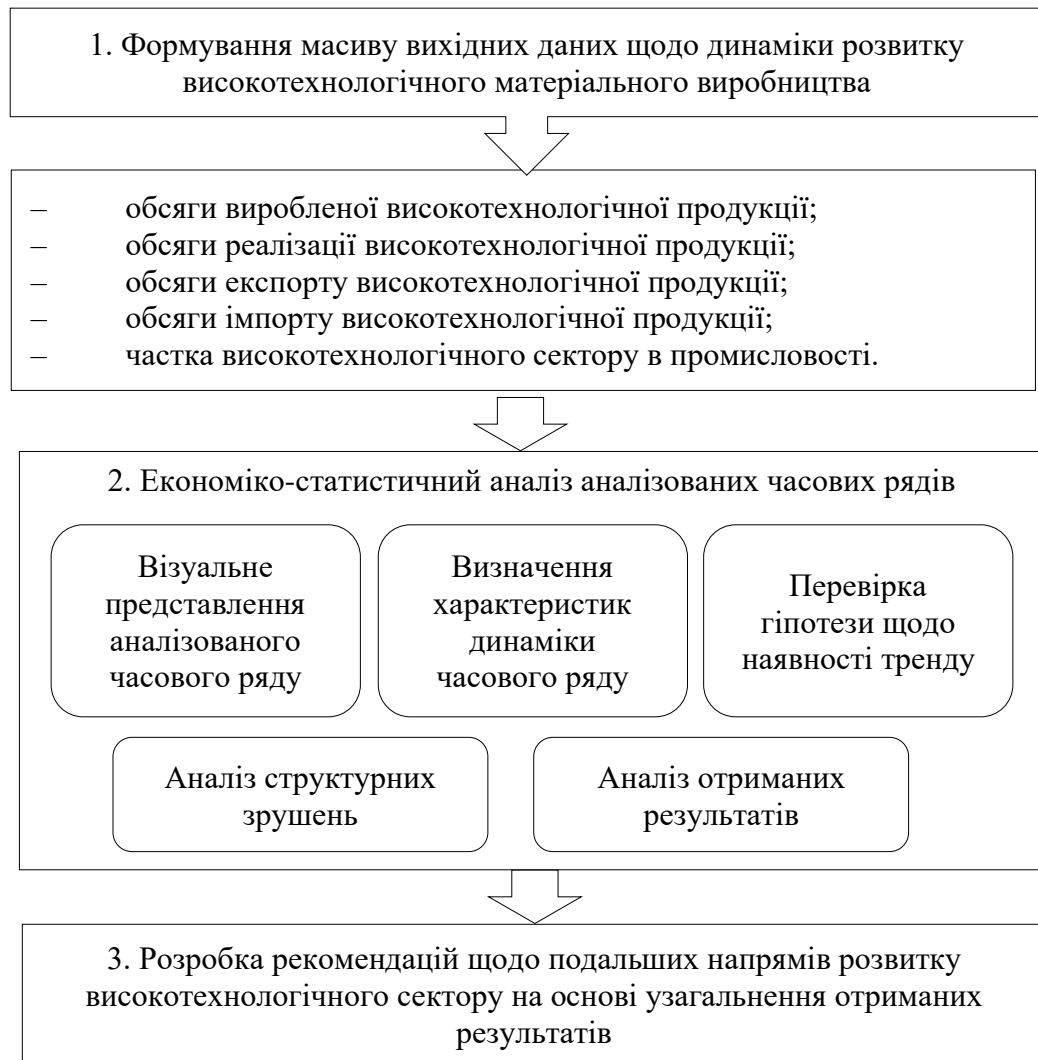


Рис. 1. Методика економіко-статистичного аналізу розвитку вітчизняного високотехнологічного сектору

Джерело: побудовано автором

Реалізація запропонованої методики економіко-статистичного аналізу дає змогу встановити існуючі тенденції та виявити сильні та слабкі сторони розвитку високотехнологічного сектору. На основі отриманої інформації формуються стратегічні підходи до подальшого розвитку високотехнологічного сектору з урахуванням різних факторів.

Список літератури

1. Отенко І., Птащенко О. Тенденції розвитку високотехнологічної сфери в умовах глобалізації. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2020. Вип. 4. С. 65 – 76. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2020.04.065>.

2. Мельникова О.В., Олійник Ю.О. Аналіз структури та динаміки розвитку високотехнологічних галузей виробництва в Україні. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 3 (71). С. 72 – 78. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-3-11>.

СЕКЦІЯ 2 ||| **ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**
SECTION 2 ||| **ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES**

Євстігнєва В. Р.

студентка економічного факультету
Донецький національний університет імені Василя Стуса

**КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ФОРМУВАННЯМ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Сьогодні всі підприємницькі структури України функціонують в умовах ринкової економіки. У таких умовах надзвичайно важливого значення набувають процеси вдосконалення системи формування та управління капіталом підприємства, адже створення та належний розвиток необхідної для нормального функціонування підприємства фінансової ресурсної бази є умовою сталого економічного росту.

Теоретичним та практичним аспектам управління формуванням та використанням капіталу підприємств, а також питанням оптимізації його структури присвятили свої праці провідні вітчизняні науковці: Аранчій В. І., Бланк І. О., Дорогань-Писаренко Л. О., Володіна О. П., Володченко В. В., Домбровська С. О., Дробот Я. В. та інші. Проте дана проблема потребує подальшої розробки.

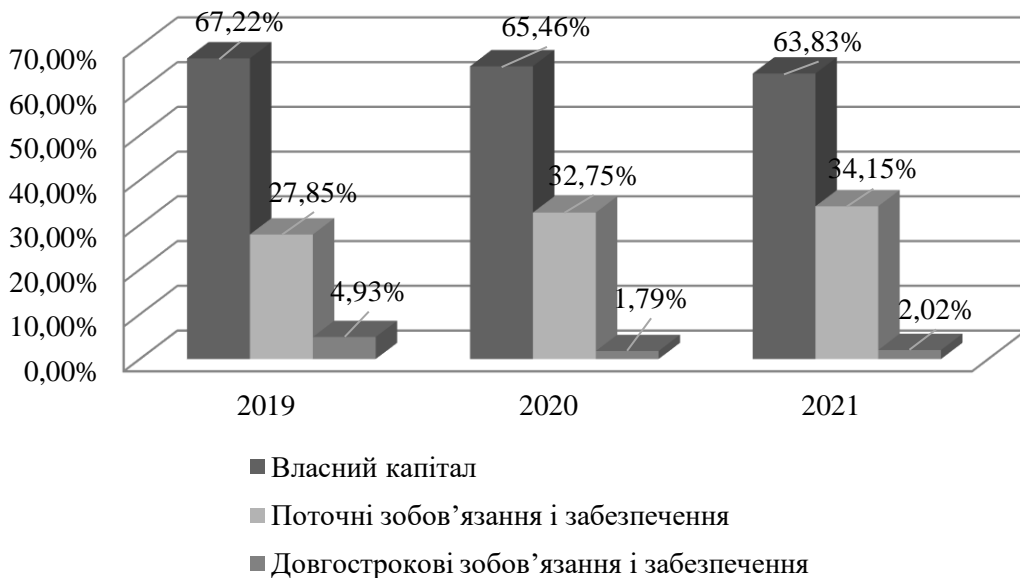
Метою роботи є розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесу управління формуванням та використанням капіталу на підприємствах.

Основою ефективної діяльності будь-якого підприємства є капітал, адже він є базисом формування належного фінансово-майнового забезпечення господарської діяльності та фундаментом фінансової автономії, платоспроможності та стабільності.

На думку автора, управління формуванням капіталу підприємства – це система принципів та методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з формуванням оптимальної структури та вартості джерел фінансування (пасивів) з метою підвищення рентабельності капіталу та здатності підприємства виплачувати дохід кредиторам та співвласникам (акціонерам) підприємства.

Аналіз структури та динаміки джерел утворення майна має важливе значення для формування оптимальної структури капіталу підприємства. Структурно-динамічний аналіз капіталу АТ «Вінницяобленерго» протягом 2019 – 2021 рр. зображено на рис. 1.

Близько третини капіталу АТ «Вінницяобленерго» займають поточні зобов'язання і забезпечення, їх частка має тенденцію до зростання, як і вартісне вираження. Найменшу частку – 2 – 5 % від загального обсягу капіталу складають довгострокові зобов'язання і забезпечення, що є негативним фактором для підприємства, адже підвищує ризики втрати фінансової стійкості.



**Рис. 1. Структурно-динамічний аналіз капіталу
АТ «Вінницяобленерго», 2019 – 2021 рр.**

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності АТ «Вінницяобленерго» [1]

Завдання вибору оптимальної структури капіталу є одним із найбільш серйозних та актуальних проблем фінансового менеджменту. Управління структурою капіталу полягає у створенні змішаної структури, що є таке оптимальне співвідношення власних і позикових коштів, при якому мінімізуються загальні капітальні витрати і максимізується ринкова вартість підприємства [2].

На нашу думку, зважаючи на галузь досліджуваного підприємства АТ «Вінницяобленерго», співвідношення власного капіталу та залученого дещо відрізняється від зазначеного. Власних ресурсів, якими підприємство має змогу покривати витрати має бути не менше 70 – 75 %.

Для того, щоб поліпшити фінансовий стан підприємства за рахунок формування оптимальної структури капіталу, необхідно вжити таких заходів:

- максимізувати чистий прибуток шляхом підвищення виручки від реалізації продукції та зниження витрат підприємства;
- зменшити частку позикового капіталу у загальній структурі капіталу підприємства шляхом максимізації власного капіталу та цільового його використання;
- удосконалити бухгалтерську (фінансову) звітність підприємства з метою її використання для проведення фінансового аналізу учасниками ринку та, як наслідок, залучення інвестицій;
- забезпечити відповідність обсягу позикового капіталу обсягу сформованих активів підприємства;
- забезпечити оптимальну структуру капіталу з погляду результативного його функціонування;
- забезпечити мінімізацію витрат за формування капіталу;
- забезпечити ефективніше використання капіталу у процесі здійснення ним господарської діяльності.

Отже, підприємство, яке використовує позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал розвитку і можливості приросту фінансової рентабельності, але при цьому суттєво збільшується фінансовий ризик і загроза банкрутства. Практичне застосування вищевказаних рекомендацій призведе до оптимізації управління формуванням капіталу підприємства.

Список літератури

1. Офіційний сайт АТ «Вінницяобленерго». URL: <https://voe.com.ua/>.
2. Рзаєв Г. І., Дубік І. Г. Спрямування фінансового аналізу у розрізі моделей оцінки ймовірності банкрутства. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки.* 2020. № 2. С. 249 – 252.

УДК 338.48

Запухляк І. Б.
д.е.н., професор,
директор інституту економіки та менеджменту
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу
Сохан О. В.
аспірант

ОСОБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

На нашу думку, у сучасному світі все більшої популярності набувають такі види туризму, що можуть пропонувати одночасно і оздоровлення, і розвиток професійних навичок, і знайомство з певною діяльністю, культурою, традиціями тощо. Тобто, з огляду на високий рівень зайнятості, постійний брак часу, потребу суміщати різні види зайнятості, вважаємо, що подорожі мають виконувати не тільки пізнавальну, лікувально-оздоровчу функцію, або просто функцію відпочинку, але поєднувати у собі усі ці напрями. Наприклад, набуває актуальності так званий «сталий туризм», емпіричні подорожі, індустріальний туризм тощо.

Фахівці-практики визначають потребу у сталому туризмі з огляду на те, що людство на сьогодні стурбоване зміною кліматичних умов, зростанням загроз для природи загалом та здоров'я людини, зокрема. Сталий туризм або відповідальний туризм передбачає подорож до певного місця з метою позитивного впливу на довкілля, суспільство та економіку. Це приносить користь усім учасникам. Відтак туристичні компанії намагаються внести свою частку обізнаності щодо проблем забезпечення сталого розвитку, а подорожуючі – докладати максимум зусиль щодо підтримки еколого-соціальної та економічної рівноваги території, громади, в якій подорожують. Щодо емпіричного туризму, або, заснованого на досвіді туризму, то основна увага приділяється набуттю досвіду, відчуттю практичних аспектів у сфері особистих інтересів, розвитку навичок та компетенцій. Однією із форм емпіричного туризму є волонтерський туризм, що дозволяє під час подорожі зреалізувати соціальні аспекти діяльності людини, набутти нових знань,

підвищити рівень освіти тощо [1; 2]. Нещодавно з'явився атомний туризм, де туристи дізнаються про атомну епоху, подорожуючи до таких місць, як музеї з атомною зброєю, ракетні шахти, транспортні засоби з атомною зброєю. Альтернативний туризм, також відомий як туризм за особливими інтересами, передбачає подорожі, які заохочують взаємодію з місцевою владою, людьми та громадами [3].

Згідно Закону України «Про туризм» [4] існують такі види туризму: дитячий; молодіжний; сімейний; для осіб похилого віку; для осіб з інвалідністю; культурно-пізнавальний; лікувально-оздоровчий; спортивний; релігійний; екологічний (зелений); сільський; підводний; гірський; пригодницький; мисливський; автомобільний; самодіяльний тощо.

З точки зору наших досліджень, варто звернути увагу на діловий туризм, що передбачає подорожі до місця призначення далеко від дому чи звичайного робочого місця. Деякі види ділового туризму включають інсентив-подорожі, виставки та ярмарки, конференції та зустрічі та корпоративні заходи. А також індустріальний туризм – це відвідування промислових об'єктів певної місцевості. Останнім часом концепція індустріального туризму знову зацікавлює та приваблює туристів відвідати промислову спадщину та сучасні об'єкти. Не можемо оминати увагою і поняття наукового туризму – це відвідування та дослідження наукових пам'яток, таких як музеї, лабораторії, обсерваторії та університети [3].

Зупинимося детальніше на розгляді поняття «індустріальний» або «виробничий» туризм. Пацюк В. С. розкриває поняття «індустріальний туризм» як вид активного туризму, зосередженого в промислових регіонах, що має за мету споглядання індустріальних ландшафтів, ознайомлення з витворами індустріальної архітектури, відвідування працюючих виробничих підприємств з метою задоволення пізнавальних, професійних, ділових інтересів. Автор вважає, що індустріальний туризм в тій чи іншій мірі передбачає, включає такі напрями туризму як: навчальний, науковий, професійний, діловий, спортивний, екстремальний, екологічний, пізнавальний, соціальний, економічний [5].

Стосовно можливостей ведення індустріального туризму в Україні, то доцільним і можливим з точки зору інфраструктури та поєднання наведених вище напрямів є розвиток цього виду туризму на основі об'єктів нафтогазового комплексу. Кісь С. Я. та ін., досліджуючи засади розвитку туристичної інфраструктури нафтогазового комплексу, зазначають про значний потенціал цих підприємств не тільки з точки зору забезпечення індустріального туризму (наявність конференц-залів, бурових та інших тренажерних залів, виставок виробничого обладнання, макетів бурових вишок і т.д.), але й санаторно-оздоровчого та сталого туризму [6].

Відтак, вважаємо що розвиток підприємств нафтогазового комплексу має передбачати в тому числі і розвиток їх туристичної інфраструктури для формування такого напрямку діяльності як індустріально-оздоровчий туризм.

Список літератури

1. Experiential tourism: a rising trend. URL: <https://heritagehotelsofeurope.com/experiential-tourism-a-rising-trend/>.

2. 4 new types of tourism. URL: <https://hospitalityinsights.ehl.edu/new-types-tourism>.

3. Types of Tourism in The World. URL: <https://colorwhistle.com/types-of-tourism/>.

4. Закону України «Про туризм». Документ 324/95-ВР, чинний, поточна редакція від 16.10.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80#Text>.

5. Пацюк В. С. Індустріальний туризм і перспективи його розвитку в Україні. *Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету ім. М. Коцюбинського. Серія: Географія*. 2008. № 15. URL: https://tourlib.net/statti_ukr/pacjuk2.htm.

6. Кісь С. Я., Гуменюк В. В., Кісь Г. Р., Гречаник Б. В. Концептуальні засади розвитку готельно-ресторанної та курортно-рекреаційної інфраструктури нафтогазового комплексу. *Науковий вісник ІФНТУНГ*. 2018. № 2 (18). С. 18-25.

УДК 330.322:631.11

Кісіль М. І.

к.е.н., ст. наук. співр.,
провідний науковий співробітник
відділу інвестиційного та
матеріально-технічного забезпечення,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»

СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ АГРОБІЗНЕСУ НА ПРИНЦИПАХ ESG

Розвиток агробізнесу має особливо важливе значення не лише для його учасників, а й для усієї економіки, соціуму, продовольчої безпеки і екології. Для суспільства важливо щоб його економічна діяльність була ефективною, безпечною, її суб'єкти були відповідальними за екологічні, соціальні й інституціональні наслідки своєї діяльності та активно протидіяли бідності.

В аграрній сфері найбільше проблем із соціальним, екологічним і корпоративним управлінням, розвитком сільських територій, демографією, а також здоров'ям, медичним забезпеченням, транспортним обслуговуванням і освітою населення. Нині у діяльності переважної більшості агроформувань відкрито, а в державній політиці приховано, надається перевага принципам комерційних вигод, а пріоритетності людини і потребам підтримки розвитку сільської місцевості не приділяється належної уваги. В умовах війни соціальні та екологічні проблеми сільської місцевості і проблеми ще більше загострили. Темпи розвитку агробізнесу уповільнюються через соціальні проблеми в сільській місцевості, брак працівників, зниження родючості ґрунтів, наростання ерозійних процесів, втрата частини водних, лісозахисних, меліоративних та інших природозберігаючих об'єктів, які прямо чи опосередковано беруть участь у виробничих процесах або сприяють їм.

Незбалансованість економічних відносин між усіма їх учасниками негативно позначаються на усій економіці соціумі та біосфері. У зв'язку з цим агробізнесу слід змінювати стратегію своїх інвестицій таким чином, щоб мінімізувати екологічні втрати, сприяти розвитку соціуму і досягати балансу економічних інтересів усіх прямих й інституціональних учасників інвестиційних проєктів.

При формування стратегії розвитку агробізнесу слід виходити з того, що збалансування економічних інтересів при формуванні інвестицій агробізнесу слід здійснювати виходячи з того, що усі екологічні, соціальні й природні фактори теж мають вартісну природу. У формах людського, соціального і природного капіталу вони беруть участь у процесі виробництва та створенні додаткової вартості, а також мають певні вартісні альтернативи, наприклад, при заміні живої праці машинною, створенні штучних ґрунтів, поливу, освітлення, вентиляції, обігріву, використання іншим матеріальних ресурсів штучного походження. Чинники інвестицій, які прийнято відносити до неекономічних, беруть участь у створенні додаткового продукту, а тому на них слід розподіляти його частину відповідно до вартісних характеристики цих чинників, що можна обґрунтовано робити через оцінку вартості альтернативних варіантів витрат на заміну природних та інших ресурсів штучними.

При викривлених на користь комерційного чинника економічних відносинах, особливо при розподілі кінцевого продукту, соціальний і природний капіталу деградують, зменшують свій позитивний вплив на виробництво, яке поступово уповільнює темпи свого розвитку, втрачає ринкову активність і вступає в кризовий період. Після цього власникам аграрного бізнесу залишається дві альтернативи: перша – припинити діяльність, а друга – змінити інвестиційну поведінку агрокомпанії шляхом послідовної реалізації інвестиційних проєктів, збалансованих за інтересами усіх учасників економічних процесів. При цьому важливо щоб власники капіталу й інвестиційний менеджмент агрокомпанії дотримувалися принципу відповідальності за соціальні, екологічні й інституційні наслідки проєктів.

Формування інвестицій агробізнесу на основі збалансованих економічних відносин слід здійснювати на базі концепції ESG, яка охоплює соціальне, екологічне і корпоративне управління (*Environmental, Social, and Corporate Governance – Екологічне, соціальне і корпоративне управління*). Ця концепція охоплює сукупність стандартів і принципів управління за якими нині формують та оцінюють роботу великі компанії [1]. Вона еволюціонує і набуває масового поширення. Прийнятна й для агробізнесу. Цих внутрішніх стандартів і принципів діяльності компанії слід дотримуватися при розробленні інвестиційних проєктів, зокрема їх інституціонального, екологічного і соціального розділів. В екологічному розділі інвестиційного проєкту окрім вирішення завдань щодо зниження екологічних ризиків доцільно передбачати додаткові заходи із збереження природи й довкілля. Корпоративний критерій показує як керівництво компанії управляє нею і проєктом, яка оплата праці персоналу, а також та як зберігаються права акціонерів, орендодавців земельних ділянок і майна. Досягнення балансу економічних інтересів учасників інвестиційних проєктів сприяє формуванню спільної зацікавленості

в підвищення рівня ефективності інвестицій. Соціальними стандартами визначається як відноиться компанія до персоналу, клієнтів, органів місцевого самоврядування і держави. Для того щоб діяльність бізнес формування вважалася успішною, воно має показати не лише стабільний розвиток, а й мати добру репутацію. Агрокомпанії важливо показувати кредиторам й іншим партнерам, що її фінансовий стан стабільний, ризики інвестиційного проекту низькі, а разом з фінансовим результатом досягаються соціальні ефекти, екологічні втрати відсутні, а економічні відносини збалансовані.

Перехід агробізнесу на принципи ESG є справою їх власників і менеджменту. Але для цього потрібні умови, за яких у бізнесі виникає розуміння доцільності вибору такого шляху. Ураховуючи специфіку національної аграрної сфери, досвід і доцільність змін перспективних змін у формуванні перспективної моделі ведення відповідального агробізнесу слід формувати відповідні основу й умови для масового поширення принципів ESG в інвестиційній діяльності. З цією метою доцільно розв'язувати такі стратегічні завдання щодо поширення принципів ESG в інвестиційній діяльності бізнесу як: доповнення законодавчо-нормативної бази положеннями щодо ESG, інклюзивного розвитку та особливостей державної політики в аграрній і соціальній сферах, екології й корпоративному управлінні; запровадження національних ESG-стандартів, норм і положень щодо ведення відповідального бізнесу; посилення методології проектного аналізу, методичних розробок і рекомендацій щодо оцінок стабільності інвестиційної діяльності компанії та її інвестиційної привабливості для інвесторів; удосконалення методичних підходів до оцінки безприбуткових інвестиційних проектів соціального та екологічного спрямування на принципах ESG; поширення практики кредитної підтримки таких інвестиційних проектів; методичного й консультативного забезпечення формування стратегії і політики розвитку бізнес компанії та управління нею на принципах ESG; державної політика щодо сприяння і підтримки бізнесу, який розвивається з дотримання принципів ESG; сприяння і підтримки малого бізнесу як найважливішого напрямку державної соціально-економічної політики держави у період нестабільності й війни; удосконалення економічних відносин між учасниками проектів; визнання використовуваних у бізнесі природних ресурсів капіталом, визначення завдань і методи його оцінок і справедливий розподіл кінцевого продукту з урахуванням норми прибутку на капітал кожного учасника інвестиційних проекту; формування системи критеріїв для оцінки ефективності управління бізнесом компанії, на території ОТГ, регіону, виду економічної діяльності й держави тощо.

Вирішення стратегічних завдань щодо управління інвестиціями аграрного та іншого бізнесу на принципах ESG сприятиме підвищенню його ефективності, вирішення соціальних й екологічних проблем, покращенню відносин власності тощо.

Список літератури

1. Evolution of ESG investing - KPMG Advisory Services. 2022. <https://advisory.kpmg.us/content/dam/advisory/en/pdfs/2022/evolution-esg-investing.pdf>.

Ковач-Румп Г. Л.

викладач кафедри Обліку і аудиту,
Закарпатський Угорський Інститут ім. Ференца Ракоці II

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ ТА ЙОГО ІНТЕГРАЦІЯ В КОРПОРАТИВНУ СИСТЕМУ

Спеціалісти різні погляди мають на значення контролінгу з точки зору його мети, змісту та інструментарію. Робота контролера присутня в усіх підрозділах організації, незалежно від її розміру. Зрозуміло, що розмір компанії є найважливішим фактором, що впливає на завдання і місце розташування контролера. Поки організації невеликі, їх діяльність однорідна, а середовище відносно прозоре і стабільне, контролер може виконувати всі управлінські функції в одній особі. Однак зі збільшенням розміру організації та диверсифікацією її діяльності середовище стає більш складним і мінливим, і настає час, коли керівництво потребує певної професійної підтримки.

Фінансове планування на основі контролінгу є складною операцією, оскільки власники повинні враховувати наслідки всіх економічних рішень з метою забезпечення та ефективного розподілу ресурсів для фінансового стану компанії. Таким чином, фінансове планування – це процес досягнення стану рівноваги, метою якого є забезпечення платоспроможності підприємства в коротко-, середньо- та довгостроковій перспективі шляхом управління фінансами.

Фінансовий контролінг є інструментом постійного підвищення фінансової ефективності. Вона ґрунтується на тому, що вся діяльність компанії спрямована на задоволення інтересів власника. Власник хоче бачити віддачу від своїх інвестицій, які він довіряє менеджменту і контролює сам. Підприємство повинен збалансувати грошові надходження та витрати, адже якщо витрати постійно перевищують грошові надходження виробництва, підприємство рано чи пізно стане неплатоспроможним.

Метою фінансового контролінгу є формулювання і планування фінансових елементів і процесів корпоративного управління, детальне представлення і моніторинг фактичних процесів, порівняння запланованих і фактичних процесів і умов, оцінка розбіжностей, а також розробка пропозицій або переформулювання планів.

Підприємства, що працюють в умовах сучасної прискореної ринкової економіки, потребують фінансового контролю, оскільки умови кредитування призводять до того, що операційні витрати і доходи значно розходяться в часі, внаслідок чого рентабельність грошових витрат і надходжень грошових коштів з часом все більше і більше розходяться в часі. Інтеграція фінансового контролінгу в систему корпоративного контролінгу вимагає таких передумов: наявність контролера, здатного здійснювати моніторинг фінансового процесу, системи фінансового планування, узгодженої з корпоративною діяльністю, відповідної системи фінансового моніторингу та звітності, оцінки фінансової діяльності та корпоративної політики, пропозиції необхідних змін, відповідної корпоративної обліково-фінансової інформаційної системи, а також фізичних,

інформаційних, облікових умов та умов збору даних для фінансового контролінгу.

Фінансовий контролінг має бути інтегрований у загальний корпоративний контролінг для забезпечення керівництва правильними даними для оперативного управління та підтримки прийняття рішень. Переваги реалізуються тоді, коли вищі керівники можуть приймати своєчасні рішення на основі звітів та рекомендацій, а результати відображаються у прибутку, зростанні, позитивному грошовому потоці, технічних удосконаленнях та багатьох інших змінах.

УДК 001:330.3

Куклінова Т. В.

к.е.н., доцент
кафедра економіки підприємства

Капалан С. М.

к.е.н., старший викладач
кафедра економіки підприємства
та організації підприємницької діяльності
Одеський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Інтелектуальний капітал є ключовим ресурсом підприємства. Він відрізняється від традиційного капіталу з точки зору бухгалтерського обліку.

Два ключових ресурси, які створюють додану вартість у компаніях, є: зайнятий капітал та інтелектуальний капітал [1]. Зайнятий капітал включає фізичний та фінансовий капітал, тоді як інтелектуальний капітал складається з людського та структурного капіталу. Інтелектуальний капітал є основним капіталом, який відіграє провідну роль в постіндустріальній економіці, одночасно виконуючи роль генератора нових знань. Інтелектуальний капітал формується інформацією та знаннями і володіє особливою властивістю – здатністю до самозростання у процесі використання.

Отже необхідно оцінити ефективність інтелектуального капіталу якомога точніше. Інтерес і бажання керувати інтелектуальним капіталом привели до розвитку різних методів його вимірювання. Але його вимірювання та звітність становлять серйозну проблему для менеджерів та дослідників. Виникає потреба у визначенні найбільш ефективної методики оцінки даних активів, а також у рекомендаціях щодо їх практичного використання.

Деякі з методів оцінки інтелектуального капіталу були розроблені компаніями для внутрішнього використання і спочатку не були створені як універсальний метод вимірювання. Підкреслюється, що існує більш ніж 40 методів виміру інтелектуального капіталу [1].

Одним з найбільш відомих методів виміру інтелектуального капіталу є метод VAIC (Value Added Intellectual Coefficient). У традиційних підходах до бухгалтерського обліку основна увага приділяється контролю витрат. У методі

VAIC фокус зміщено на створення вартості. Він є різновидом методів віддачі від активів. Для того, щоб мати можливість керувати вартістю створення, треба його виміряти. Крім того, інструмент вимірювання повинен мати можливість контролювати ефективність використання ресурсів у створенні вартості.

Так, незважаючи на деякі обмеження, метод VAIC можна успішно використовувати для статистичного аналізу. Цей метод можна використовувати як у діловій практиці для синтетичного звітування про інтелектуальний капітал, у дослідженнях для оцінки нематеріальних активів, так і в дослідженнях співвідношення між інтелектуальним капіталом та результатами діяльності компаній.

Отже, інтелектуальний капітал часто представляється як приховане багатство для організації і часто не враховується у фінансових звітах та системах бухгалтерського обліку. Оцінювання нематеріальних активів визнається інвесторами та впливає на стратегічні рішення компаній.

Список літератури

1. Pulic A. VAIC™ – an accounting tool for IC management. International journal of technology management. 2000. Т. 20. № 5-8. С. 702-714.

2. Хомич С. В. Особливості методу VAIC для оцінки інтелектуального капіталу. Економіка. Фінанси. Право. 2014. № 10. С. 7-10.

УДК 338.1

Сеник І. С.

аспірантка кафедри менеджменту та адміністрування,
Хмельницький національний університет

ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Діяльність сучасних промислових підприємств пов'язана з високими ризиками, що викликані мінливістю навколишнього середовища; нестабільністю економічних процесів, зумовленими євроінтеграцією країни; макроекономічними змінами політичного характеру. З урахуванням таких обставин у ринкових умовах господарювання актуальності набуває оцінювання фінансового стану підприємства, його виробничих ресурсів та можливостей щодо ефективного використання потенціалу. Доцільність проведення економічної діагностики підтверджує підвищення ефективності діяльності підприємства на основі виявлених резервів. Раціональна організація аналізу є підставою для скорочення втрат необхідного інформаційного супроводження, забезпечення виходу аналітичної інформації за різною ієрархією управління [1, с. 40].

Діагностика діяльності підприємства є процесом аналізу, ідентифікації та оцінювання стану підприємства і тенденцій його зміни за відповідними бізнес-індикаторами з метою розроблення рекомендацій щодо усунення проблемних моментів і слабких сторін функціонування підприємства для забезпечення якісно нового рівня його розвитку та формування перспектив з

урахуванням наслідків за порушення законодавства у сфері економіки й управління підприємствами.

В системі управління промисловим підприємством діагностика як компонент функції контролю враховує такі складові як: оцінювання (визначення ключових ознак, характеристик, параметрів (показників, індикаторів), властивостей); аналіз із аргументацією (ретельне дослідження структури, динаміки, тенденцій тощо); ідентифікування (передбачає визначення відхилень параметрів від критеріїв і / або стандартів, формулювання діагнозу) [2, с. 203].

В процесі управління підприємством економічна діагностика повинна застосовуватися безперервно, так як вона дозволяє виявляти нові тенденції в роботі суб'єкта господарювання, що потребують внесення змін в оперативне управління його фінансовою і господарською діяльністю. Вона націлена на внутрішніх користувачів підприємства, так як первинна інформація повинна носити детальний, і отже, конфіденційний характер. На основі аналізу і синтезу статистичної інформації з метою своєчасного виявлення недоліків та переваг розвитку підприємства на певному етапі діагностика дозволяє якнайширше охопити проблемні питання. Саме це й відіграє важливу роль при виборі методу оцінки діяльності підприємства та надає перевагу економічній діагностиці у порівнянні з іншими підходами аналізу й обробки економічної інформації [3, с. 221].

Система цілей діагностики діяльності підприємства, виходячи із виокремлення та систематизації діагностичних цілей (елементних, часткових, комплексних) містить таку структурну складову групи часткових діагностичних цілей, як управлінська діагностика підприємства, під якою слід розуміти логічно-структурований процес комплексного аналізу внутрішніх змінних факторів (технології та ресурсів, структури, працівників) та можливостей підприємства, який спрямований на оцінку їх наявності та відповідності цілям і завданням, на оцінку поточного стану, ефективності, тенденцій та перспектив розвитку підприємства на основі дослідження (постійного моніторингу, аналізу, оцінки) його сильних і слабких сторін за відповідними бізнес-індикаторами з метою виявлення і усунення проблем та недоліків системи менеджменту підприємства [4, с. 71].

Список літератури

1. Ажаман І. А., Петрищенко Н. А., Кулікова Л. В. Інформаційне забезпечення проведення діагностики фінансово-економічного стану підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 2 (13). С. 39–42.

2. Скриньковський Р. М., Павловські Г. Діагностика в системі менеджменту підприємства. *Проблеми економіки*. 2016. № 3. С. 199–205.

3. Коваленко О. В., Зайцева М. О. Роль і місце економічної діагностики на підприємстві. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1(2). С. 218–221.

4. Павловські Г. Управлінська діагностика в системі цілей економічної діагностики підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 7. С. 66–73.

Харченко Т. Б.

к. е. н., доцент, доцент кафедри
екологічного менеджменту та підприємництва,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Зарицька А. О.

магістр 2 року навчання,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Конкуренція будучи найважливішою ланкою системи ринкового господарства виражає сутність ринкових відносин. Конкуренція – це змагання між учасниками ринкової економіки за найвигідніші умови виробництва, продажу чи купівлі товарів і послуг з метою отримання максимального прибутку. У ринкових відносинах конкуренцію можна розглядати як об'єктивно існуюче в природі явище, а можна розглядати як закономірність товарного господарства.

Вивченням аспектів теоретичних проблем конкурентоспроможності підприємств у ринкових умовах господарювання присвячені праці таких відомих зарубіжних вчених, як: І. Ансофф, М. Портер, Д. Кемпбел, Ф. Котлер, А. Курно, Ж.-Ж. Ламбен, Дж. Стоунхаус, Дж. Робінсон, Б. Х'юстон, та ін. Серед вітчизняних вчених значний внесок у розвиток питання підвищення конкурентоспроможності підприємства внесли: В.Д. Базилевич, Д.О. Баюра, Г.Л. Багієв, В.Л. Гура, Т.О. Загорна, І.З. Должанський, М.Г. Долинська, Н.М. Купріна, І.І. Мазур, В.Є. Реутов, Т.Ф. Рябова, В.А. Таран, Г.М. Филюк, А.В. Шегда, А.М. Ястремська та ін.

Важливою передумовою формування конкурентоспроможності підприємства є визначення сукупності факторів, вплив яких може підвищувати та зменшувати її загальний рівень. Крім того, аналіз факторів допомагає виявити сильні й слабкі сторони діяльності як самого підприємства та і його конкурентів, розробити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства. Управління конкурентоспроможністю – необхідно розглядати як процес, який є загальною сумою усіх функцій управління, здійснюється поетапно і передбачає визначену послідовність дій, що і обумовлює логічну послідовність проведеного дослідження. Використання процесного підходу щодо забезпечення конкурентних переваг підприємства дозволяє підвищити обґрунтованість прийнятих управлінських рішень за рахунок розукрупнення всього процесу управління на елементарні дії з метою розробки і пропозиції організаційного, мето- дичного й інформаційного забезпечення кожного елемента роботи. Це сприяє появі можливості прогнозувати тривалість реалізації управлінського рішення і необхідні витрати. Досягнення ефективності забезпечення конкурентних переваг базується на внутрішній координації і погодженості всіх процесів, при якій

визначені завдання будуть виконані оптимальним способом із мінімальними витратами [1, с. 29].

Основними методами управління конкурентоспроможністю підприємства є: метод підвищення фінансового рейтингу, маркетингові методи, що дозволяють провести порівняльний аналіз суб'єктів ринку і прийняти обґрунтовані управлінські рішення, які спрямовані на її підвищення, задоволення вимог ринку конкурентоспроможною продукцією і покращення результатів економічної діяльності підприємництва.

Реалізація зазначених методів потребує системи заходів управління, яка складається з окремих напрямків удосконалення господарської діяльності, таких як: вибір конкурентних стратегій розвитку, забезпечення комплексного підходу до процесів управління, удосконалення систем управління персоналом, забезпечення якості та низької собівартості продукції тощо.

На сьогоднішньому етапі розвитку ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства є чинником утримання стійких конкурентних переваг та одним з найважливіших чинником вступу України до багатьох впливових міжнародних організацій.

Серед найперспективніших напрямів удосконалення управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних умовах варто виділити наступні:

- підвищення популярності, впізнаваності і статусу продукції підприємства;

- залучення партнерів для спільної реалізації проєктів на базі наявних потужностей;

- просування на ринку нових послуг і продуктів;

- пошук нових перспективних проєктів і можливостей для розвитку;

- проведення активної рекламної діяльності.

Перелік рекламних каналів для просування, які доцільно використовувати:

- телебачення (тематичні ТВ-передачі, відеоролики, рекламні ролики);

- радіо (тематичні рекламні передачі, реклами по ходу радіопередач);

- реклама та PR в друкованих ЗМІ та спеціалізованих інтернет порталах (тематичні інтернет портали та друковані ЗМІ, рекламні видання, економічні видання, бізнес довідники та каталоги);

- інтернет-реклама (банерна реклама, корпоративний сайт, сайти підконтрольних компаній, тематичні інтернет каталоги, контекстна реклама, інтернетфоруми);

- соціальні мережі (Facebook, Twitter, LinkedIn).

Отже, можна стверджувати, що на сьогодні не існує єдиного, загальновизнаного методу підвищення конкурентоспроможності підприємства. Проте, досягнення довгострокових переваг має гарантувати вітчизняному виробнику утримання позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Список літератури:

1. Лупак Р.В., Васильців Т.Г. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. Львів : Видавництво ЛКА, 2016. – 484 с.

СЕКЦІЯ 3

SECTION 3

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА
DEMOGRAPHY, ECONOMICS OF LABOR,
SOCIAL ECONOMICS AND POLICY**

УДК 631.11

Антощенкова В. В.

доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри глобальної економіки
Державного біотехнологічного університету,

Басва Д. В.

здобувач рівня вищої освіти другий (магістерський),
спеціальність 051 «Економіка підприємства»
Державний біотехнологічний університет

**ФАКТОРИ І УМОВИ ЕФЕКТИВНОГО ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВИХ
РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Одним з важливих завдань функціонування аграрного сектору є підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Ефективне використання трудових ресурсів безпосередньо впливає на ринок праці та економічне зростання. Для реалізації цього завдання необхідне чітке знання закономірностей розвитку та використання трудових ресурсів в аграрному секторі. В сучасних умовах, у зв'язку з виявленими проблемами формування трудових ресурсів виникла необхідність дослідження факторів, що впливають на ефективне використання трудових ресурсів. На наш погляд, проблема раціонального використання трудових ресурсів є однією з актуальних та центральних у вивченні ринку праці в аграрному секторі економіки.

Ефективність використання трудових ресурсів визначається такими факторами, як забезпеченість підприємства основними фондами, інвестиціями в основний капітал та матеріальним стимулюванням праці. Результати праці та їх ефективність прямо та безпосередньо залежать від матеріального стимулювання праці, а показник фондоозброєності праці характеризується осначеністю підприємства сучасними технологічними засобами виробництва, що, своєю чергою, залежить від рівня інвестицій у основний капітал підприємства.

При цьому важливо наголосити на впливі рівня інвестицій на показники зайнятості населення. Високий рівень капіталовкладень забезпечує зростання та розширення виробництва, оновлення основних фондів та створення нових робочих місць [1, с. 180]. Зниження безробіття та підвищення зайнятості сприятиме включенню у виробничий процес додаткової робочої сили, що

позитивно позначиться на економічному зростанні загалом. Іншим чинником, що впливає на підвищення зайнятості, є рівень заробітної плати. В Україні за останні 10 років середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників в сільському господарстві зростає в 8,2 рази до 11733 грн в 2021 році [2], однак зростання нерівномірне за сільськогосподарськими підприємствами і за регіонами. Висока заробітна плата сприяє залученню незайнятого населення та зниження напруженості на ринку праці. На наш погляд, оцінка зазначених факторів дозволить виявити причини різного рівня використання трудових ресурсів та умови підвищення їх ефективності. На рис. 1 представлено проблеми відтворення трудових ресурсів в сільськогосподарських підприємствах.

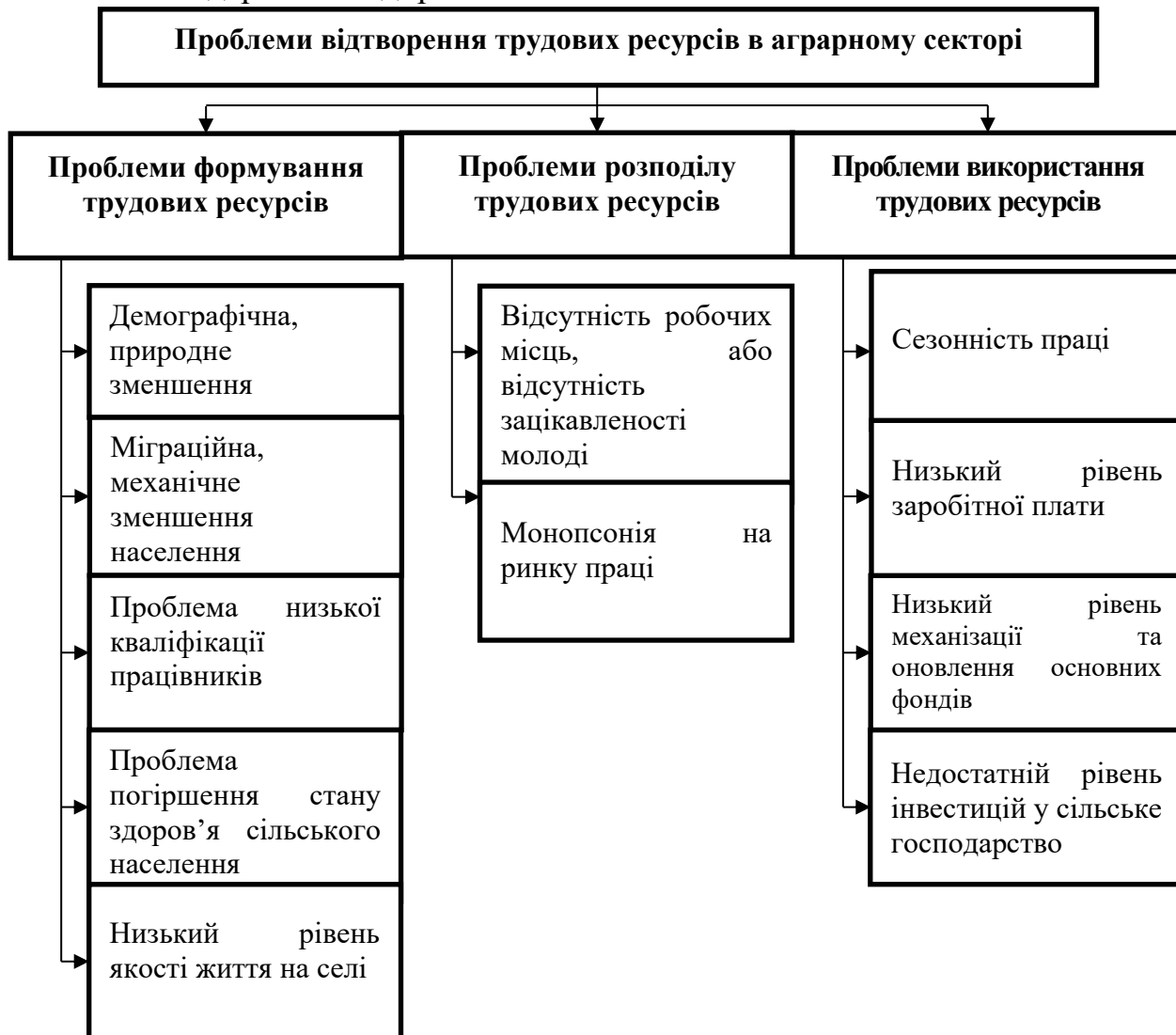


Рис. 1. Проблеми відтворення трудових ресурсів в аграрному секторі

Варто зауважити, що обсяг капітальних інвестицій в сільське господарство за останні 10 років (2010 – 2020 роки) зріс в 4,6 рази до 50189,4 млн. грн [2],

однак варто враховувати і темпи обезцінювання вкладених капітальних інвестицій, за досліджений період більш ніж в 4 рази [3, с. 92].

Саморегулююча функція ринкової економіки з проблемою функціонування моносонії впоратися не в силах. Адже вона спрацьовує лише в умовах конкуренції, якої за моносонії немає [4, с. 8]. Трудові ресурси є одним із основних факторів формування національного доходу країни. Кількісно трудові ресурси визначають пропозицію ринку праці, які використання обумовлює виробництво національного продукту, задоволення матеріальних і духовних потреб суспільства. Формування трудових ресурсів полягає у розвитку кількісних та якісних характеристик трудового потенціалу, тому вирішення демографічної проблеми, зниження негативного впливу міграційного фактору, підвищення кваліфікації працівників аграрної сфери, покращення умов праці та проживання неможливі без удосконалення відповідних механізмів.

Список літератури

1. Кравченко Ю.М., Антощенкова В.В. Фактори сталого розвитку економіки аграрного сектору. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Сер. Економічні науки. 2019. Вип. 200. С. 174-183.

2. Статистичний збірник «Робоча сила України» [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Антощенкова В.В. Конкурентоспроможність, як основа ефективної національної економіки Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка. Сер. Економічні науки. 2019. Вип. 200. С. 84-95.

4. Песцова-Світалка О.С. Моносонічний ринок праці та його місце в економіці України. Інфраструктура ринку. 2019. Випуск 38. С. 3 – 8. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/38_2019_ukr/3.pdf

УДК 338:48

Сегеда І. В.

к. е. н., доцент,

доцент кафедри туризму і готельного господарства,

Гордієнко В. А.

магістр кафедри туризму і готельного господарства,

Харківський національний університет

міського господарства імені О. М. Бекетова

РОЗВИТОК ГОТЕЛІВ ТА АНАЛОГІЧНИХ ЗАСОБІВ РОЗМІЩЕННЯ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Сучасний стан розвитку готелів та аналогічних засобів розміщення в Харківській області та м. Харкові не можна охарактеризувати як «на належному рівні», про що свідчать основні показники їхньої діяльності: кількість готелів та аналогічних засобів розміщення, місткість в них і кількість приїжджих, яким були надані послуги тимчасового розміщення протягом року та коефіцієнт використання (завантаження) місткості.

Метою роботи є дослідження перелічених показників в динаміці за період 2016 – 2020 роки та надання пропозицій щодо їхнього покращення.

Як видно з рис. 1 динаміка кількості готелів та аналогічних засобів розміщення в Харківській області поступово падає за останні п'ять років. Стрімкий спад відбувся у 2018 році: 11 готелів припинили свою діяльність (це майже 29 %). Причинами такого коливання були нестабільні економічні процеси, як в Україні, так і в Харківській області, а також переважання виїзного туризму над в'їзним через воєнний конфлікт. З 2019 року не було майже ніяких змін, ситуація більш менш стабілізувалася, що говорить про те, що засоби розміщення пристосувалися до відповідних змін.

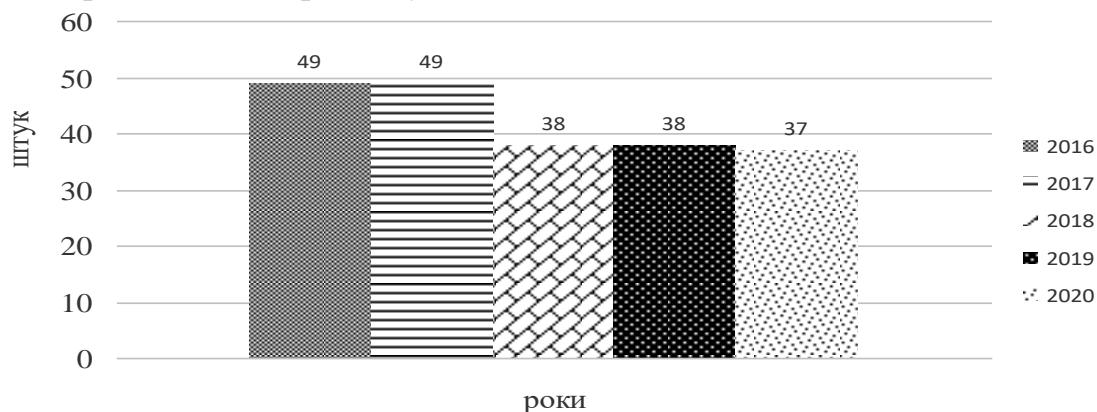


Рис. 1. Динаміка кількості готелів та аналогічних засобів розміщення в Харківській області за період 2016 – 2020 рр.

Джерело: [1 – 4]

Через зниження кількості скорочується кількість номерів та місць в готелях та аналогічних засобах розміщення Харківської області (рис. 2) та в м. Харків, на яке припадає майже 70 %.

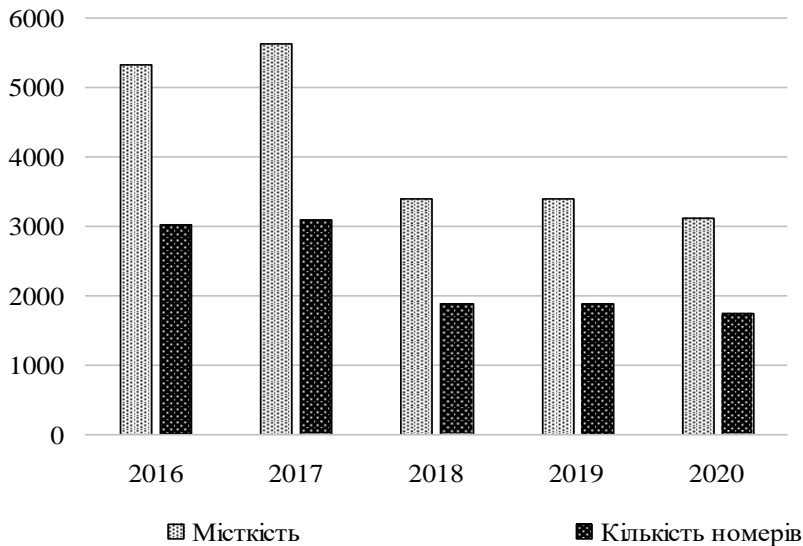


Рис. 2. Динаміка кількості номерів та місць в готелях та аналогічних засобах розміщення Харківської області за період 2016 – 2020 рр.

Джерело: [1 – 4]

Кількість осіб, що перебували в готелях та аналогічних засобах розміщення (рис. 3) також зменшується щороку. Так, в 2018 р. цей показник зменшується майже на 30 % проти попереднього року. В 2019 р. відбувається спад ще на 25 %, а в 2020 р. кількість розміщених осіб стрімко падає (майже на 60 %), що, переважно, пов'язано з пандемією COVID-19.

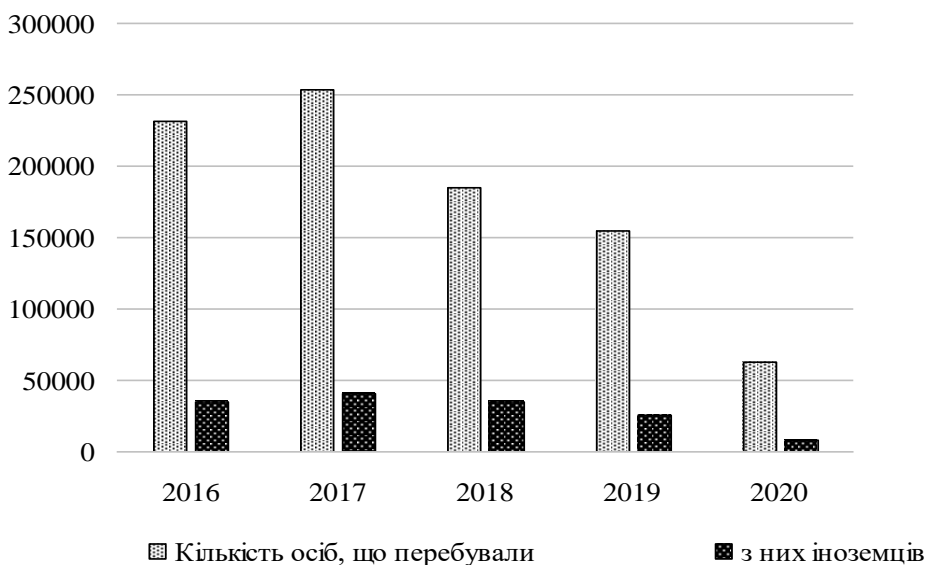


Рис. 3. Динаміка кількості осіб, що перебували в готелях та аналогічних засобах розміщення Харківської області за період 2016 – 2020 рр.

Джерело: [1 – 4]

Простежимо динаміку коефіцієнта завантаженості готелів та аналогічних засобів розміщення регіону за період 2016 – 2020 рр. на рис. 4.

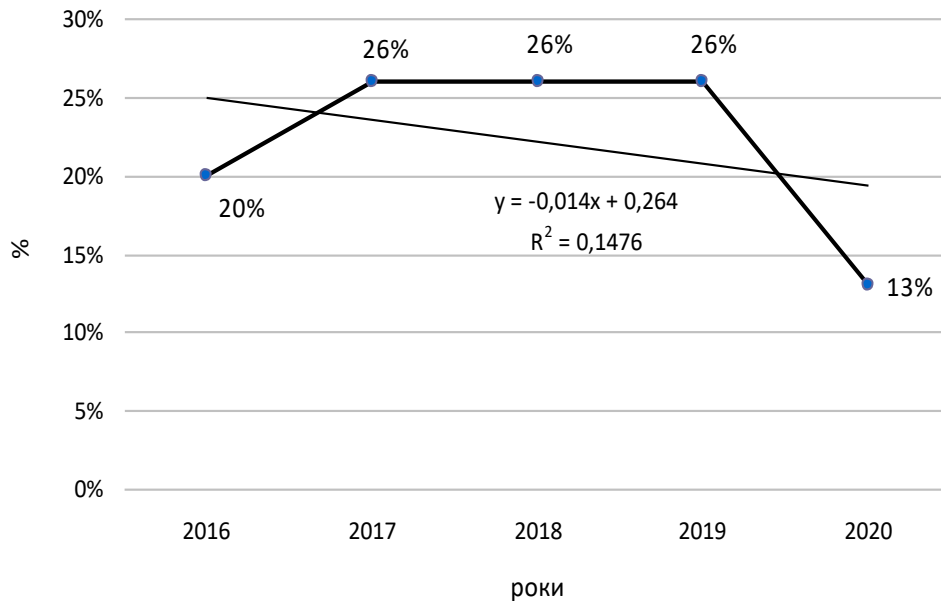


Рис. 4. Динаміка середньорічного коефіцієнту завантаження номерного фонду готелів та аналогічних засобів розміщення в Харківському регіоні

Джерело: [1 – 4]

Дивлячись на динаміку коефіцієнта завантаження Харківського регіону України, виникає питання щодо необхідності такої кількості номерів, що є, якщо використовується лише 13 % – 26 %.

Проведений аналіз виявив, що готельні підприємства Харківського регіону недовикористовують номерний фонд, а у зв'язку і з цим недоотримують прибуток від основного виду діяльності. Тобто це свідчить про те, що готелям та аналогічним засобам розміщення слід змінити або підкорегувати стратегію подальшого розвитку, враховуючи вигідне територіальне розміщення регіону та цільової направленості щодо обслуговування клієнтів, а також закордонний досвід.

Список літератури

1. Туризм, оздоровлення та відпочинок у Харківській області : статистичний збірник. Харків : Головне управління статистики у Харківській області, 2018. 72 с.

2. Туризм та відпочинок в Харківській області у 2018 році : статистичний бюлетень. Харків : Головне управління статистики у Харківській області, 2019. 42 с.

3. Туризм та відпочинок в Харківській області у 2019 році : статистичний бюлетень. Харків : Головне управління статистики у Харківській області, 2020. 43 с.

4. Туризм та відпочинок в Харківській області у 2020 році : статистичний бюлетень. Харків : Головне управління статистики у Харківській області, 2021. 30 с.



Бухта З. С.
здобувач вищої освіти
кафедри обліку, аналізу та аудиту
Донецький національний університет ім. Василя Стуса

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Амортизаційна політика – це важлива складова фінансової політики підприємства, спрямована на підвищення ефективності використання власних ресурсів.

Її сутність полягає в управлінні відрахуваннями, що формуються при використанні основних засобів та нерухомості. Цей захід потрібний для реінвестування отриманих коштів у виробництво.

Згідно НП(С)БО 7 «Основні засоби» амортизація – це «систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації)» [4].

Відповідно до Податкового кодексу України амортизація – «систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизуються, протягом строку їх корисного використання (експлуатації)» [6].

Відповідно до МСБО 16 «Основні засоби» амортизація – це «систематичний розподіл суми активу, що амортизується, протягом строку його корисної експлуатації» [3].

Основне правило амортизаційних нарахувань полягає в тому, що результат нарахованої амортизації за період експлуатації об'єктів основних засобів має дорівнювати вартості, за якою вони були придбані. Нарахування амортизації необхідне для найбільш ефективного використання наявного майна. Воно провадиться протягом усього терміну використання факторів виробництва підприємства [7].

Важливим поняттям у амортизаційній політиці є термін «строк корисного використання (експлуатації)». Він визначає час, протягом якого об'єкт основних засобів приносить комерційну вигоду. Підприємство має право самостійно визначати цей термін. В обліковій політиці він розраховується залежно від періоду корисного використання, потенційного зношування, а також відповідно до даних нормативно-правових актів [5].

Під час розрахунку строку корисного використання об'єктів основних засобів фахівці підприємства виходять із доступних даних про можливий період експлуатації об'єкта, швидкість його зносу. При цьому враховується очікуваний термін використання об'єкта, який залежить від інтенсивності його застосування. Також розраховується очікуваний фізичний знос, який залежить від режиму експлуатації [7].

З метою податкового обліку Податковим Кодексом України визначені 16 груп основних засобів та мінімально допустимі строки їх амортизації (пп.138.3.3 ПКУ) [6].

Політика нарахування амортизації визначається вартістю наявних активів, а також собівартістю створення готової продукції та залежить від таких факторів:

- кількості наявних у розпорядженні організації матеріальних і нематеріальних активів;
- структури необоротних активів та їх взаємного впливу;
- методики нарахування амортизації, що використовується;
- часового періоду використання необоротних активів;
- методики обліку основних засобів;
- поточного рівня інфляції.

У сучасних ринкових умовах собівартість продукції не є найголовнішим чинником під час встановлення ціни реалізації. Ціна більше залежить від стану ринку. При цьому витрати, що входять до складу собівартості, можуть змінюватися. Єдиним елементом, до якого застосовується примусове управління, є амортизація. Вибір найбільш раціонального методу нарахування амортизації може істотно вплинути на прибутковість підприємства [1].

Таким чином, до факторів, що визначають політику нарахування амортизації на підприємстві, відносять обсяг продажу, структуру продукції та її собівартість. Також важливими чинниками є вартість реалізації, сезонність, операційний і життєвий цикл товару. Амортизаційна політика може змінюватися під впливом порушення господарської дисципліни, а саме порушення у встановленні ціни, у наданні певних умов праці, невідповідність вимог якості продукції, що може призвести до штрафів і санкцій.

Ефективність політики амортизаційних нарахувань залежить від збалансованості прибутку та вільних коштів. Тобто вона визначається збереженням значної частини доходів підприємства для власних потреб, а також коштами, які спрямовуються на сплату дивідендів. Внаслідок цього забезпечуються інтереси персоналу та власників. Перші розраховують на підвищення оплати праці, появу додаткових робочих місць, вдосконалення виробничих процесів. Власники розраховують на збільшення доходів від інвестицій [7].

Ефективність амортизаційної політики можна відстежити за фінансовим станом підприємства. Оцінка проводиться за балансовою вартістю основних засобів. У розрахунку враховують коефіцієнт зносу, фондомісткість та рентабельність. Рентабельність відображує суму прибутку, яка припадає на 1 гривню вартості основних засобів, фондомісткість характеризує співвідношення вартості основних засобів до виручки від реалізації. Коефіцієнт зносу оцінюється як відношення нарахованої суми зносу до первісної вартості основних засобів.

Таким чином, проведення грамотної амортизаційної політики здатне збільшити інвестиційну привабливість підприємства та підвищити її потенціал.

Однак сучасні економічні відносини настільки складні і так швидко змінюються, що фахівцям потрібна розробка методики комплексного аналізу ефективності амортизаційної політики. Ця потреба пов'язана з можливістю отримання даних про рівень зносу, що дозволяє мобілізувати резерви для реінвестицій. Також посилюється природна залежність фінансових результатів підприємства від відтворення капіталу. Крім того, виявляються шляхи вирішення завдань, що забезпечуються за рахунок додаткових ресурсів. На підприємстві завжди існує потреба у вдосконаленні амортизаційної політики, оскільки основні засоби швидко застарівають та потребують модернізації [2].

Розробка амортизаційної політики підприємства повинна бути складним процесом моделювання, у ході якого проводиться аналіз грошових потоків від нарахування амортизації різними методами, динаміки введення-виведення основних засобів, оподаткування та моделювання різних варіантів стану підприємства в залежності від застосування певних заходів.

Список літератури

1. Брадул О. М., Буркова Л. А., Шепелюк В. А. Податкові аспекти амортизаційної політики підприємства. Вчені записки Університету «КРОК». № 3 (63). 2021. С. 61–67.
2. Крупка Я. Д., Задорожний З. В., Денчук П. Н. Фінансовий облік: підручник: 2-ге вид., доп. та перероб. Тернопіль: ЗУНУ, 2020. 482 с.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби»: затверджений Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку 01.01.2012 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
4. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2022 р. № 92. Дата оновлення 29.07.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>.
5. Петрук О. М., Хвіст В. В. Поняття та концепції амортизації у функціональних економічних науках. Ефективна економіка. 2021. № 8. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9142>
6. Податковий кодекс України: Закон України № 2755-VI від 02.12.2010 р. Дата оновлення 25.11.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
7. Понедільчук Т. В., Пащенко А. М. Проблемні аспекти формування амортизаційної політики підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 17. С. 51–54.

УДК 657

Вербицький Є. С.

магістр спеціальності «Облік і оподаткування»,
Поліський національний університет

СУТНІСТЬ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ КЛАСИФІКАЦІЯ

У сучасному економічному середовищі вітчизняні підприємства повинні виробляти конкурентоспроможну продукцію та покладатися виключно на

власні ресурси для кращого функціонування та розвитку своєї господарської діяльності та досягнення більших доходів. Важливу роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства відіграє обліково-аналітична система виробництва та реалізації готової продукції (товарів), а також питання обліку та забезпечення аналізу та контролю в управлінні потоком готової продукції. набувають особливого значення.

Готова продукція – продукція (виріб, напівфабрикат, робота, послуга), яка пройшла повну обробку на даному підприємстві, пройшла всі стадії технічних випробувань (якщо цього вимагають відповідні властивості), відповідає технічним умовам і стандартам, не потребує подальшої обробки на цьому підприємстві і здана на склад [1].

Створення готової продукції та її реалізація є завершальними етапами операційного циклу виробничого підприємства. У таких умовах завданням бухгалтерського обліку та аудиту є забезпечення керівництва інформацією для оперативного управління реалізацією продукції, планування майбутньої діяльності та уникнення суб'єктивізму в процесі прийняття рішень [2].

У виробництві товарів готові вироби, створені людиною, завжди були центральними для суспільства, оскільки товари та гроші формувалися та обслуговували різні соціальні системи з давніх часів. Проте з розвитком виробництва й обміну товар набуває економічного значення. У всі часи вчені намагалися зрозуміти природу товарних відносин і законів, які ними керують. В економічній літературі готову продукцію класифікують за рядом ознак (рис. 1).

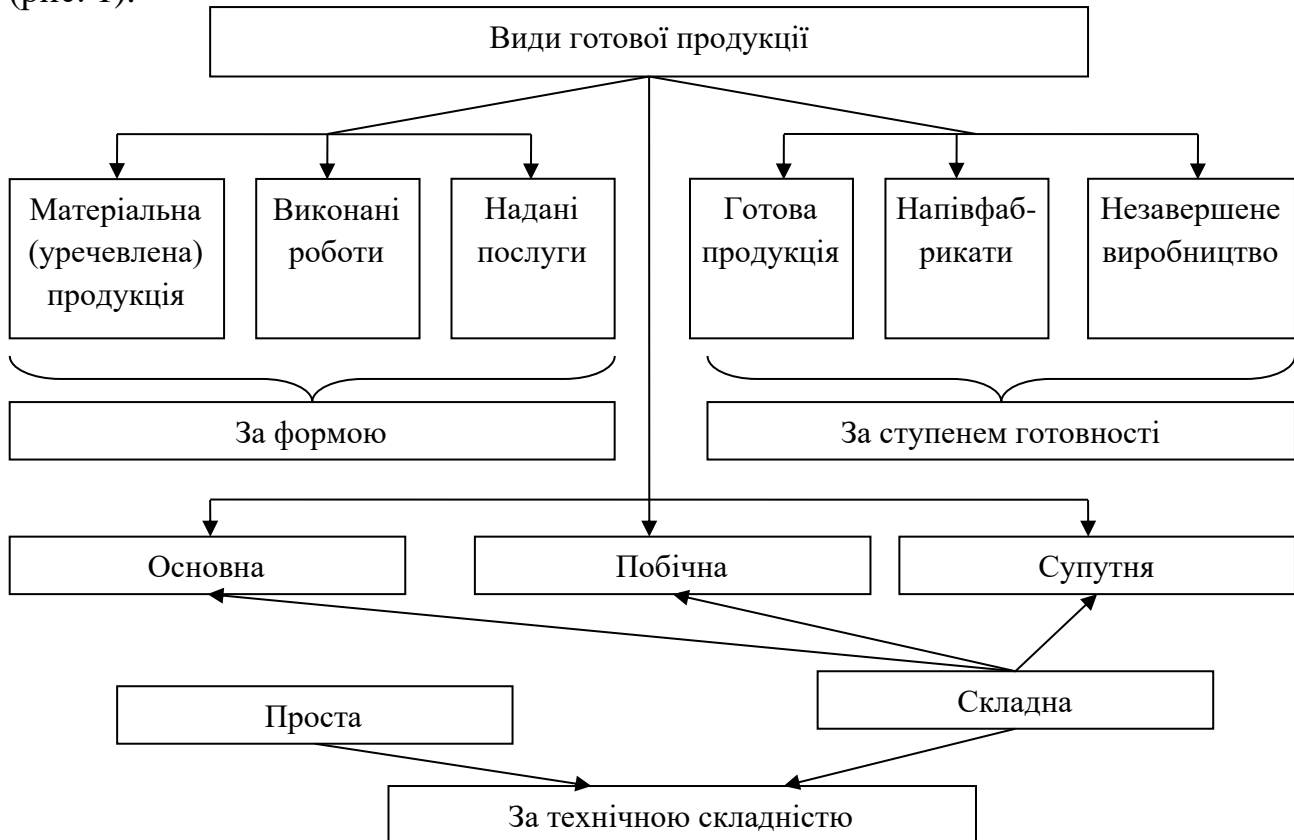


Рис. 1. Класифікація готової продукції

На складі готова продукція обліковується за видами на картках або на рахунках зберігання. У картці чи книжці вказується найменування товару, його номенклатурний номер, одиниця вимірювання, розмір, марка та ціна за одиницю товару. Готова продукція оприбутковується на складі в момент надходження або відпуску зі складу. Обов'язковою умовою в кінці місяця є розрахунок готової продукції за фактичною собівартістю.

Готова продукція надходить на склад із виробничих підрозділів на підставі первинних документів – накладних, актів, відомостей про відпуск продукції та документів про якість (сертифікат якості, сертифікат відповідності державній системі сертифікації) [2].

Облік і аудит готової продукції включає таку систему роботи, при якій ведеться своєчасний і правильний облік виробництва, випуску і реалізації готової продукції не тільки за весь звітний період, але і за більш короткі періоди, контроль за цілісністю і своєчасність відвантаження готової продукції покупцям.

Більш точними завданнями обліку готової продукції є [3]:

- своєчасний контроль за виробництвом готової продукції за такими показниками, як обсяг, асортимент, якість;
- повний і достовірний облік готової продукції на складі, систематичний контроль її поведінки та стану;
- своєчасний та постійний розрахунок за поставлену та реалізовану продукцію, надійна та прозора організація розрахункових процесів з покупцями та замовниками;
- облік і контроль дотримання кошторисів, непрямих витрат та інших витрат, пов'язаних з реалізацією продукції;
- своєчасне та достовірне визначення результатів від реалізації продукції та їх розрахунки.

Отже, готова продукція – це продукція, яка виготовлена відповідно до заданих стандартів, має повністю закінчену форму, яка пройшла всі норми контролю в середині підприємства, відповідає всім стандартам і нормам, тобто продукція повністю готова, готовий до відправки на склад або вивезення дорогою.

Список літератури

1. Петришина Н.С., Радзіонова О.О. Готова продукція та особливості її обліку. *Наука й економіка*. 2014. Вип. 1. С. 53-56.
2. Подолянчук О.А., Захарчук І.С. Готова продукція як об'єкт обліку сільськогосподарських підприємств. *Економіка. Фінанси. Право*. 2014. № 2. С. 18-22.
3. Черкасова, С. О., Олексійчук А. Г. Облік, аудит та аналіз наявності і руху готової продукції. *Проблеми ринку та розвитку регіонів України в XXI ст. : матеріали VII Міжнарод. наук.-практ. Інтернет-конф., м. Одеса, 05-09 груд. 2016 р.* С. 119-122.

СЕКЦІЯ 6
SECTION 6

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА, СТРАХУВАННЯ
FINANCE, BANKING, INSURANCE

УДК 338.001.36

Довгань Л. П.
к.е.н., доцент кафедри публічних фінансів
Державний податковий університет
Дробович К. В.
здобувачка вищої освіти другого
(магістерського) рівня освіти,
факультет фінансів та цифрових технологій,
Державний податковий університет

**АНАЛІЗ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ЯК
ОДНОГО ІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ
ВІТЧИЗНЯНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ**

Сьогодні перед нашою державою постає питання формування та реалізації ефективної податкової політики, яка сприятиме реалізації всіх поставлених цілей та завдань щодо стабільного економічного зростання країни. Проте податкова політика має будуватися, виходячи з існуючої соціально-економічної ситуації та бути науково обґрунтованою, щоб уникнути перешкод на етапі її реалізації. Існуючий податковий клімат, який сформувався в Україні через необґрунтовані, непродумані, непослідовні дії державних органів у податковій сфері, став причиною тривалого економічного спаду через тінізацію економіки, корупційну складову, некомпетентність влади, підірвана довіра з боку населення, глобальні тенденції, що негативно вплинули на економіку країни. Саме застарілі методи адміністрування податків, суперечливі зміни податкового законодавства є причиною збільшення податкового навантаження на суб'єктів господарювання.

Застосовуючи оптимальне податкове навантаження на всі сфери економіки при реалізації податкової політики, державні органи можуть сприяти як підвищенню, так і зниженню економічної активності, формуванню необхідних ринкових умов, зниженню тінізації економіки, створенню необхідних умов для успішної модернізації пріоритетних галузей економіки. Всім відомо, що саме поняття «податковий тягар» не несе ніякої загрози для економіки, оскільки воно виникає там, де функціонують податки, тобто в будь-якій країні. Але разом з тим вона має бути оптимальною та ефективною для стабільного економічного зростання [3, 5, 6].

Виходячи з усього вищевикладеного, податкову політику необхідно формувати таким чином, щоб, по-перше, забезпечити виконання фіскальної функції податків, по-друге, підвищити ділову активність у країні та конкурентоспроможність національної економіки виробника на міжнародному рівні, збільшити приплив як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій. Якщо проаналізувати побудовану податкову систему в Україні, то можна сказати, що вона використовує елементи податкових систем різних розвинутих країн, але вона не є досконалою.

Податкове навантаження є показником, який демонструє ефективність податкової політики та показує точний вплив справляння податків і зборів на господарську діяльність і стан суб'єктів господарювання [1]. Цей податковий коефіцієнт розраховується як відношення суми зібраних податків, у тому числі донарахованої суми сплаченого єдиного соціального внеску, до валового внутрішнього продукту. Обов'язкові відрахування до соціальних фондів також необхідно включати в суму податків при розрахунку податкового навантаження, оскільки за кордоном вони вважаються податками, а не страховими внесками.

Проаналізуємо більш детально показники податкового навантаження. Для цього сформуємо таблицю 1, в якій буде вміщено статистичну інформацію по 4 показниках за 2011 – 2021 рр., серед яких: податкові надходження до бюджету, обов'язкові відрахування у соціальні фонди, доходи зведеного бюджету, ВВП, та 2 розрахункові показники: податкові надходження в доходах Зведеного бюджету (%) та рівень податкового навантаження (%).

Таблиця 1

**Основні показники податкового навантаження
в Україні за 2011 – 2021 рр.**

Рік	Податкові надходження до Зведеного бюджету, млн. грн	Обов'язкові відрахування в соціальні фонди, млн. грн	Доходи Зведеного бюджету, млн. грн	Податкові надходження в доходах Зведеного бюджету, %	ВВП, млн. грн	Рівень податкового навантаження, %
2011	323991	139056	398554	81,29	1316600	35,17
2012	347986	157980	445525	78,11	1408889	35,91
2013	341165	166864	442789	77,05	1454931	34,92
2014	367512	165923	456067	80,58	1566728	34,05
2015	507636	169874	652031	77,85	1979458	34,23
2016	650782	111707	782748	83,14	2383182	31,99
2017	828159	158910	1016788	81,45	2982920	33,09
2018	986348	202084	1184278	83,29	3558706	33,40
2019	1070322	241752	1289780	82,98	3974564	33,01
2020	1136687	281751	1376662	82,57	4194102	33,82
2021	1453804	349000	1662242	85,66	5459574	33,02

Джерело: складено автором за даними [4]

Згідно отриманих даних, ми можемо спостерігати як протягом 2011 – 2021 рр. змінювалися основні макроекономічні показники податкової політики. Наприклад, податкові надходження до Зведеного бюджету в абсолютному вимірі зросли з 324 млрд до 1453 млрд, що у відносному вираженні означає збільшення у 4,5 рази. До того ж, якщо поглянути на показники 2019 – 2021 року, то зростання у 2020 році по відношенню до 2019 року було на 6,2%, а у 2021 році до 2020 року аж 27,9%, тобто, навіть, пандемія у 2020 році та всі антиковідні заходи не зламали тенденцію по збільшенню податкових надходжень, а навпаки активізували. Даний тренд пояснюється постійними спробами влади детінізувати економіку, спростити податкове законодавство та податкове адміністрування податків та посиленням суспільної свідомості, однак податкова система все ще недосконала, тож значення 2021 року не максимально можливі.

Варто також зауважити, що незважаючи на умови війни на території України за січень-липень 2022 р. до Державного бюджету надійшло податкових платежів на суму 418,1 млрд грн, що на 79,1 млрд грн, або на 23,3 % більше відповідного періоду минулого року [2]. Такий результат є вкрай важливим в умовах податкових послаблень на час воєнного періоду та різкого зростання видатків бюджету.

Отже, проведений аналіз податкового навантаження, як одного із основних показників ефективності податкової політики, показав, що рівень показника у 2021 році в Україні знизився і становив 33,02%, що демонструє зниження рівня тіньової економіки, але всерівно є значним, порівнюючи із іншими провідними країнами.

Список літератури

1. Новік О. І. Тлумачення поняття «податкове навантаження» у вітчизняній та зарубіжній літературі. *Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського «Глобальні та національні проблеми економіки»*. 2015. № 6. С. 756-762.
2. Повідомлення Державної податкової служби України. 2022. URL: <https://tax.gov.ua/mediatsentr/novini/602243> (дата звернення: 08.11.2022).
3. Соколовська А.М. Податкова політика в Україні в контексті тенденції реформування оподаткування у країнах ЄС. *Фінанси України*. 2012. Вип. 1. С. 94-115.
4. Фінансовий портал МінФін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/> (дата звернення: 10.11.2022).
5. Angelopoulos K. The optimal distribution of the tax burden over the business cycle / K. Angelopoulos, S. Asimakopoulos, J. Malley // *Macroeconomic Dynamics*. 2019. Т. 23. №. 6. С. 2298-2337.
6. Rogers J. The tax burden of typical workers in the EU 28—2018 / J. Rogers, C. Philippe // *Institut Économique Molinari, Paris-Bruxelles*. 2018.

УДК 338.124.4

Гармідер Л. Д.

д.е.н., проф.

завідувачка кафедри підприємництва,
організації виробництва та теоретичної
та прикладної економіки

Стрельченко А. А.

аспірант 1-го року навчання

Корніченко О. О.

магістр 2-го року навчання

ДВНЗ «Український державний
хіміко-технологічний університет»

АВТОМАТИЗОВАНИЙ МОДУЛЬ ФОРМУВАННЯ STOP-LOSS ПОЗИЦІЇ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ

У сучасних умовах розвинений ринок цінних паперів є необхідним елементом ефективно функціонуючої національної економіки. На ньому

здійснюється емісія, купівля-продаж цінних паперів, формується ціна на них, урівноважується попит і пропозиція.

Через ринок цінних паперів акумулюються грошові нагромадження кредитно-фінансових інститутів, корпорацій, підприємств, держав, приватних осіб і спрямовуються на виробниче та невиробниче вкладення капіталів.

Фондова біржа є особливим посередником на ринку цінних, паперів. Іншими словами, фондова біржа – це ринок, який регулярно функціонує і на якому здійснюється торгівля цінними паперами. При цьому саме оформлення і передача цінних паперів провадяться за її межами.

Ми будемо розглядати тільки конверсійні операції типу спот і не будемо торкатися ф'ючерсних, форвардних, опціонних і депозитно-кредитних операцій на фондовому ринку.

При прогнозуванні будь-якого фінансового ринку використовуються три основних підходи: фундаментальний, технічний та психологічний аналіз [1].

Фундаментальний аналіз – аналіз економічного стану країн походження валют (США, Японія, Німеччина, Великобританія й Швейцарія), політичних подій і чуток. У випадку роботи з акціями підприємств, крім макроекономічного аналізу, необхідний мікроекономічний аналіз.

Технічний аналіз у цілому можна визначити, як метод прогнозування ціни, заснований на математичних, а не економічних викладеннях. Цей метод був створений для чисто прикладних цілей, а саме одержання доходів при грі спочатку на ринках цінних паперів, а потім і на ф'ючерсних.

Математичний метод заснований на використанні технічних індикаторів – математичних функцій, побудованих на основі даних ціни або обсягів продажів.

Зміна індексу в часі дозволяє не тільки аналізувати загальний стан і напрямок ринку, але і заробити на тенденції. Торгувати індекс неможливо, угоди щодо безпосередньої купівлі-продажу здійснюються за допомогою стандартизованих ф'ючерсів. Купуючи або продаючи індексний ф'ючерс, сторони угоди роблять ставку на зміну базового показника. Тобто трейдер, відкриваючи довгу або коротку позицію на цей ф'ючерс, умовно купує або продає пакет акцій компаній, що входять в індекс.

Авторами було сконструйовано усереднений показник, що поєднує результати використання таких індикаторів технічного аналізу, як ковзні середні та стохастичний осцилятор. Алгоритм для побудови прогнозу відповідного індексу на основі даного показника реалізований у вигляді програмного модуля.

Для зручності експлуатації розробленого алгоритму з моделювання та прогнозування фондових індексів, необхідно створити відповідну автоматизовану систему. Це підвищить практичну цінність результатів дослідження і надасть можливість використання переваг розробленого інструментарію в межах фінансових інституцій, діяльність котрих безпосередньо пов'язана із операціями купівлі/продажу контрактів [2].

При дослідженні систем автоматичного регулювання, найбільш ефективним є використання програмної системи Matlab з широким класом предметно-орієнтованих бібліотек та інструментом візуального моделювання.

Правильний прогноз фондового індексу, дозволяє обчислити економічний прибуток інвестора, що формується із коштів, одержаних на спред-різниці. Тривалість упередження прогнозу дозволить зменшити ризик «втрачених можливостей» та вчасно зреагувати на зміну динаміки індексу. Результат використання зазначеного алгоритму зображено на рисунку 1.

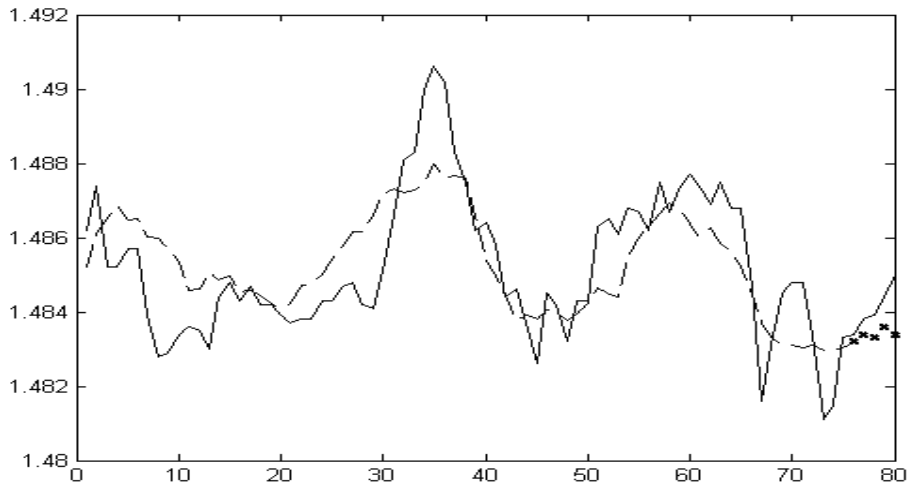


Рис. 1. Прогноз динаміки нормованого індексу S&P на основі розробленого програмного модуля

Джерело: авторська розробка

Точність прогнозу для періоду упередження рівному одній годині п'ятнадцяти хвилинам становить в середньому 0,072 пункти або 0,55%.

Список літератури

1. Мерфи. Дж. Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика.–М.: Диаграмма, 2000. 479с.
2. Стрельченко І. І. Комп'ютерне моделювання динаміки валютного курсу на базі інтегральних рівнянь / І. І. Стрельченко // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровський національний університет. – 2008. – Т. 3, вип. 240. – С. 741-748.

УДК 351.84-057.75 (477)

Рудик Я. В.

здобувач 2-го курсу освітнього ступеня «магістр»

Науковий керівник:

Ріппа М. Б.

канд. екон. наук, доцент,

Державний податковий університет

КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КОШТАМИ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ

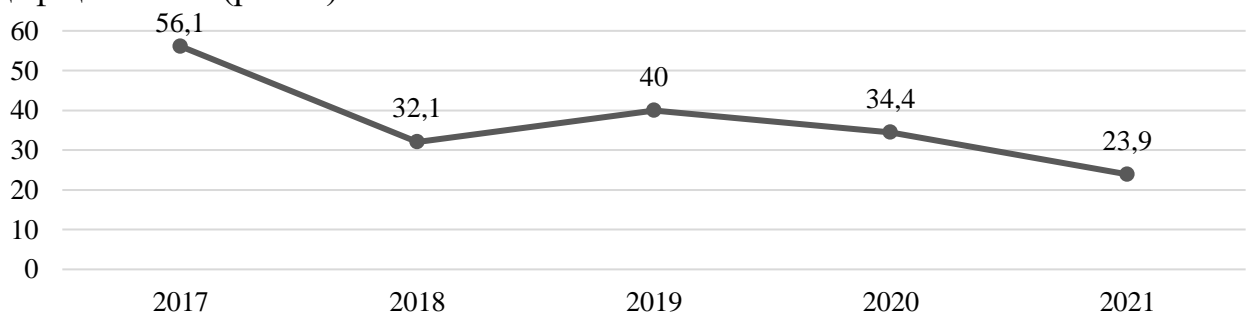
Пенсійна система України, яка сьогодні функціонує, базується на солідарності поколінь, коли нинішнє покоління працівників фінансує пенсії громадян, які вже закінчили трудову діяльність. Це означає, що внески до

Пенсійного фонду України повністю використовуються для виплати нинішнім пенсіонерам. Таким чином, в умовах старіння населення змінюється співвідношення працездатних і пенсіонерів. У результаті загальних відрахувань до Пенсійного фонду України стає недостатньо для підтримки належного рівня пенсій [4].

Основними складовими формування дохідної частини бюджету Пенсійного фонду за останні роки є:

- 1) власні доходи;
- 2) залишок власних коштів на початок поточного року;
- 3) кошти Державного бюджету України для фінансового забезпечення виплати пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за пенсійними програмами, та дефіциту коштів Пенсійного фонду України.

Ключовою проблемою управління коштами ПФУ, на яку вказують як українські так і зарубіжні експерти є не нарощування сукупних видатків, а дефіцит ПФУ (рис. 1).



**Рис. 1 Дефіцит коштів Пенсійного фонду України
упродовж 2017 – 2021 р. (млрд. грн).**

Джерело: побудовано автором на основі даних [2]

Аналізуючи вище проілюстровані на рис. 1 дані, слід зауважити, що після 2019 року спостерігається тенденція до зменшення обсягу дефіциту Пенсійного фонду України. Так, частка дефіциту ПФУ у 2020 році у загальних видатках Пенсійного фонду становила 7,2%, тоді як у 2019 році – 9,2%, у 2016 році – 33,8%. У відношенні до ВВП дефіцит ПФУ становив: у 2021 році – 0,8%, у 2020 році – 0,9%, у 2019 році – 1,0%, у 2018 році – 1,0%, у 2017 році – 1,9%, у 2016 році – 3,6%. В свою чергу дотації бюджету ПФУ за рахунок Державного бюджету призвели до вимушеного скорочення видатків на інші програми економічного, соціального, культурного, інноваційного розвитку тощо.

Розглянемо основні причини недоотримання доходів до ПФУ:

- низька ставка внеску на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та занижений максимальний розмір бази ЄСВ;
- неофіційне працевлаштування та сплата ЄСВ від мінімальної заробітної плати або навіть менше її, так звана «неповна заробітна плата», тобто є своєрідне ухилення від сплати внесків.
- вплив демографічної ситуації: низька народжуваність, висока смертність і масова еміграція;
- заборгованість із платежів до ПФУ [3].

Тому уряд здійснює спроби реформування пенсійної системи й діяльності Пенсійного фонду України. Проте у зв'язку з воєнною агресією росії, цей

процес уповільнився, але зараз відбувається низка прийняття рішень, що сприятимуть подальшому ефективному функціонуванню фонду і гарантуванню своїм громадянам виплат пенсій.

Вирішення проблем зі збалансуванням дохідної та видаткової частин бюджету ПФУ потребує комплексного вирішення низки загальноекономічних проблем в післявоєнний період:

- зростання продуктивної зайнятості;
- мінімізації прихованого безробіття та тіньової зайнятості, що буде досить складним завданням після важких структурних зрушень;
- погашення заборгованості із заробітної плати та збільшення її розміру;
- пенсійне страхування всіх категорій юридичних і фізичних осіб [1].

Завдяки використанню основних напрямків та методів щодо удосконалення діяльності Пенсійного фонду, підвищення рівня управління його ресурсами, покращенню законодавчої бази та покращенню економічної ситуації, відбудеться забезпеченню належного рівня життя кожного громадянина, а головний наслідок – сталий розвиток системи пенсійного забезпечення України.

Список літератури

1. Lalakulych, M., Yuhas, E., & Rybakova, L. (2021). Problems of income and expenditure balance of the pension fund budget of Ukraine. *VUZF Review*, 6 (2), 68-79. URL: <https://doi.org/10.38188/2534-9228.21.2.09> (дата звернення: 09.11.2022).

2. Видатки та доходи бюджету Фонду. *Пенсійний фонд України*. URL: <https://www.pfu.gov.ua/statystyka/vydatky-ta-dohody-byudzhetu-fondu/> (дата звернення: 10.11.2022).

3. Пенсійна система України. *Веб-сайт*. URL: <http://www.westinvestgroup.com.ua/ua/nederzhavne-pensijne-zabezpechennya/pensijna-sistema-ukrajini> (дата звернення: 10.11.2022).

4. Якимчук, Н. Я. (2022). Фінансово-правовий статус Пенсійного фонду України напередодні його перетворення. *Знання європейського права*, (1), 88-94. 2022. URL: <http://chernvisn.onua.edu.ua/index.php/chern/article/view/327/420> (дата звернення: 09.11.2022).

УДК 657.412.7

Ріппа М. Б.

к.е.н., доцент кафедри публічних фінансів
Державний податковий університет

Дробович Є. Р.

здобувач вищої освіти другого
(магістерського) рівня освіти,
факультет фінансів та цифрових технологій,
Державний податковий університет

АНАЛІЗ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТУ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ ЗА ДОХОДАМИ

Сьогодні Пенсійний фонд України один із найважливіших соціальних інститутів нашої держави. Пенсійний фонд виплачує пенсії 11,3 мільйонам

громадян, на загальну суму 466,9 млрд гривень, а соціальні виплати – 8 мільйонам. У системі персоніфікованого обліку в даній установі зберігається інформація про пенсійні рахунки 74 мільйонів осіб. Пенсійний фонд працює із 5 мільйонами страхувальників, тобто роботодавців.

Відповідно до ст. 72 Закону України «Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування» доходи ПФУ формуються з таких джерел надходжень: власні доходи; залишок власних коштів на початок року; кошти Державного бюджету України на фінансове забезпечення виплати пенсій, надбавок і підвищень до пенсій, призначених за пенсійними програмами, та дефіциту коштів ПФУ [1].

Головним джерелом формування фінансових ресурсів Пенсійного фонду є внески ЄСВ, нараховані на фонд заробітної плати, що сплачуються роботодавцями від імені їх працівників, і внески самозайнятих осіб.

Таблиця 1

Доходи пенсійного Фонду України з 2017 – 2021 рр.

Показники	Роки				
	2017	2018	2019	2020	2021
Курс долара США, грн	26,61	27,12	27,75	28,37	27,4
ЄСВ, млн, грн	158910	213464	236262	215418	301433
Кошти держбюджету, млн грн	133460	139313	181770	184345	177580
Інше, млн.грн	870	851	16924	69103	32805
Всього, млн грн	293240	353629	434956	466259	511818
У відсотках до ВВП	9,8	10,9	11,6	11,0	10,67
Всього надходжень в іноз. валюті, млн. дол	11019,92	13039,42	15674,0	16434,9	18 679,5
Приріст надходжень у порівнянні із попереднім роком	-	1,21	1,22	1,07	1,1

Джерело: складено автором за статистичними даними ПФУ за 2017-2021 рр.

Відповідно до проведеного аналізу, протягом 2017 – 2021 років номінальні надходження до Пенсійного фонду у гривнях та в доларах постійно зростають, і у 2021 році сума доходів склала 511 818 млн. грн. Це більше, ніж у 2017 році майже у 2 рази і більше на 45 559 млн. грн, або на 9,8% у порівнянні з 2020 роком. Загалом це позитивна динаміка, однак варто звернути увагу на формування структури доходів ПФУ та спрямовувати всі зусилля на збільшення частки власних доходів порівняно з часткою коштів, що перераховуються з Державного бюджету. Для аналізу загальної тенденції формування дохідної частини бюджету ПФУ доцільно проаналізувати частку коштів, що перераховується з Державного бюджету України (рис. 1).

Сума коштів Державного бюджету України складала у 2017 році 133,9 млрд грн, а в 2021 р. збільшилась до 177,5 млрд грн або на 32,5%. У структурі доходів ПФУ з 2017 року по 2021 рік частка власних надходжень є досить стабільною, і становить в середньому 55%. Загалом статистичні дані свідчать про комплексну і системну проблему наповнення дохідної частини

ПФУ за рахунок власних коштів, адже кошти Державного бюджету в означені роки становили близько 45 – 50 %

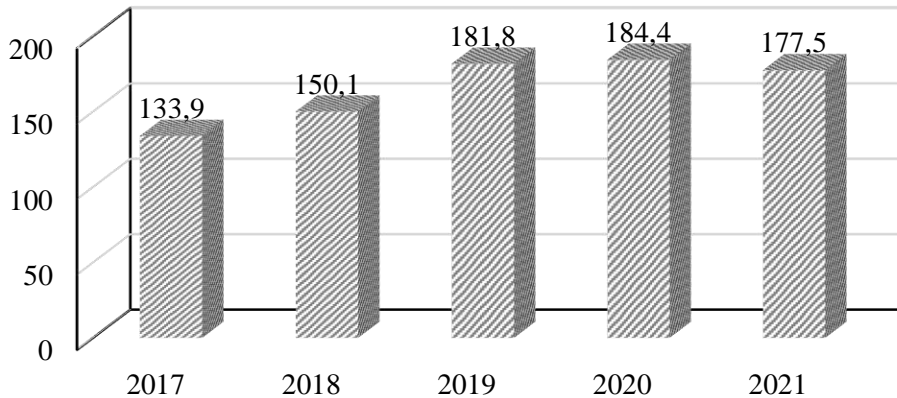


Рис. 1. Дотації Пенсійному фонду України з Державного бюджету, млрд. грн за 2017 – 2021 рр.

Джерело: складено автором за статистичними даними ПФУ за 2017 – 2021 рр. [3]

15 березня 2022 року був прийнятий Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів щодо дії норм на період дії воєнного стану», який став доповненням до Закону № 2464-VI «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Відповідно до пункту 9-19 Розділу VIII Закону № 2464-VI тимчасово, з 1 березня 2022 року до припинення або скасування воєнного стану в Україні та протягом 12 місяців після припинення або скасування воєнного стану, особи, які провадять незалежну професійну діяльність (у тому числі нотаріальну), мають право не нараховувати, не обчислювати та не сплачувати єдиний внесок за себе [2]. Ці зміни досить негативно вплинули на наповнення Пенсійного фонду коштами, яке вже й до цього було зменшене через закони, які приймалися під час пандемії коронавірусу. Таким чином, утворився дисбаланс у відносинах між учасниками пенсійної системи як в контексті доходів, так і витрат бюджету ПФУ.

Отже, у розвитку пенсійної системи України існує значна кількість проблем щодо формування доходів ПФУ та балансування бюджету, що особливо загострились у результаті складної соціально-економічної ситуації, погіршення демографічних показників, затяжної економічної стагнації і особливо військових дій. Вважаємо, що в реаліях сьогодення практично неможливим є подолання дефіцитності Пенсійного фонду України без залучення додаткових джерел його наповнення. Альтернативним джерелом, яке прийде на допомогу солідарній системі пенсійного забезпечення, є накопичувальна система, яку необхідно терміново запроваджувати шляхом

внесення до законодавства поправок щодо бездефіцитності Пенсійного фонду України.

Список літератури

1. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003. № 49-51. Дата оновлення: 30.04.2022. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/105815?find=1&text=%D1%96%D0%BD%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%82%D1%83%D1%82%D0%B8#w1_1 (дата звернення: 28.11.2022)

2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України № 2464-VI. URL: (дата звернення: 28.11.2022)

3. Офіційний сайт Пенсійний фонд України URL: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>. (дата звернення: 15.11.2022)

УДК 336.1(477)

Ріппа М. Б.

к.е.н., доцент кафедри публічних фінансів
Державний податковий університет

Гордієнко Є. І.

здобувач вищої освіти другого
(магістерського) рівня освіти,
факультет фінансів та цифрових технологій,
Державний податковий університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОНАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ФУНКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИМИ НПФ

В нинішніх кризових умовах, викликаних спочатку пандемією, а тепер і війною, постає проблема мобілізації додаткових фінансових ресурсів. Одним із найважливіших способів залучення державних коштів є інвестування. Вихід із економічної кризи та подальший сталий розвиток національної економіки неможливий без забезпечення ефективного функціонування інвестиційного ринку України. Зарубіжний досвід показує, що саме недержавні пенсійні фонди проводять активну інвестиційну політику на ринку, тим самим не тільки забезпечуючи соціальний захист населення шляхом виплати додаткових пенсій вкладникам, а й активізуючи роботу фондового ринку.

НПФ України є професійними учасниками інвестиційного ринку, але інвестиційна активність фондів залишається на досить низькому рівні порівняно з іншими країнами. Існує низка факторів, через які ефективність управління фінансовими активами НПФ залишається низькою, серед яких: низький рівень фінансової культури населення, недовіра населення до фінансових установ, недостатній рівень капіталізації НПФ та інші [2].

НПФ здійснює інвестиційну діяльність за рахунок активів вкладників, які фонд отримує у вигляді пенсійних внесків, і в подальшому збільшує вартість цих активів на користь вкладника, інвестуючи вкладені кошти в різні фінансові інструменти. Тому від ефективності інвестиційної політики НПФ

залежить рівень прибутку від їх реалізації, а отже і розмір пенсії, яку отримає вкладник [4].

Для того, щоб оцінити місце та роль НПФ на інвестиційному ринку України, необхідно проаналізувати динаміку зміни активів компаній з управління активами в розрізі найбільших фінансових установ (рис. 1).



Рис.1. Динаміка зміни активів фінансових компаній в управлінні КУА у 2016 – 2021 рр., млн грн.

Джерело: побудовано на основі [3]

Аналіз даних, наведених на рис. 1 свідчить про те, що в цілому на ринку управління активами спостерігається позитивна динаміка, активи всіх установ зросли. Станом на кінець 2021 року основними депонентами активів у розпорядженні КУА є: інститути спільного інвестування, страхові компанії та недержавні пенсійні фонди. Станом на кінець 2021 року найбільше активів для інвестування передано з інститутів спільного інвестування – 496,066 млн грн, що на 71,343 млн грн більше попереднього року [1]. Найменше активів на інвестиційну діяльність передано від страхових компаній – 187,5 млн грн, що на 16,5 млн грн більше, ніж у 2020 році. Друге місце за питомою вагою активів у розпорядженні посідають недержавні пенсійні фонди. КУА за аналізовані періоди років їх обсяг зріс майже вдвічі – на 1 128 млн грн. Отже, як бачимо, НПФ дійсно займають важливе місце на інвестиційному ринку України, однак обсяг грошових коштів для інвестування порівняно з інститутами спільного інвестування є досить невеликим, що пояснюється рядом факторів, у т.ч. низький рівень поінформованості населення про діяльність НПФ, низький рівень добробуту населення та ін.

Одним із найважливіших показників, що характеризує ефективність інвестиційної діяльності пенсійних фондів в Україні, є динаміка доходів НПФ від інвестиційної діяльності (рис. 2).

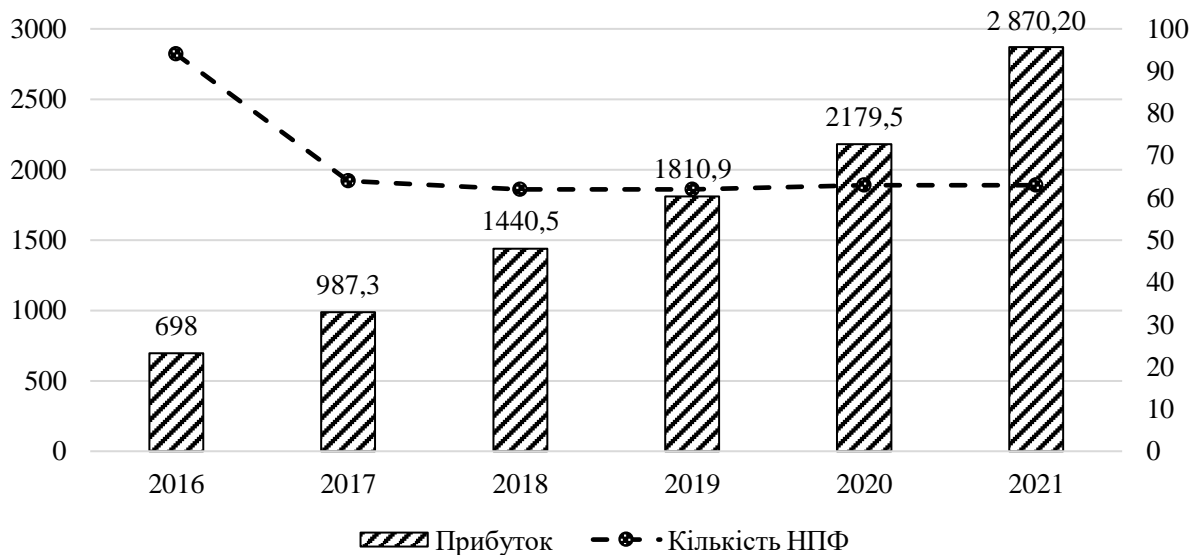


Рис. 2. Динаміка зміни прибутку НПФ від інвестиційної діяльності у 2016 – 2021 рр., млн грн

Джерело: побудовано на основі [1, 3]

Аналіз даних на рис. 2 показали, що обсяг прибутку від інвестиційної діяльності збільшився на 1481,5 млн. грн., а середній обсяг прибутку склав 1423,24 млн. грн., що також можна пояснити збільшенням кількості діючих НПФ до 65. Найбільший приріст прибутку склав зафіксований у 2018 році та склав 453,2 млн. грн., хоча кількість НПФ зменшилась до 62 установ.

Отже, підсумовуючи, слід зазначити, що в цілому динаміка показників інвестиційного доходу є позитивною, однак під час реалізації інвестиційної політики НПФ стикаються з рядом проблем, зокрема низьким рівнем капіталізації коштів, інфляційні процеси в економіці, нерозвиненість фінансового ринку України, обмеженість фінансових інструментів для інвестування, через високі ризики та незахищеність інвестованих коштів на державному рівні, особливо ці проблеми загострюються під час військових дій.

Список літератури

1. Аналіз діяльності недержавних пенсійних фондів у 2021 році. Офіційний сайт Українська асоціація адміністраторів пенсійних фондів. URL: https://www.uaapf.com/index.php?option=com_content&view=article&id=472:-2020-&catid=1:2009-09-24-10-44-06&Itemid=2 (дата звернення 21.11.2022 р.)
2. Дзямулич М., Чиж Н. Особливості функціонування системи недержавних страхових пенсійних фондів в Україні. *Економічний форум*. 2020. № 1. С. 135–140. DOI: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-1-19> (дата звернення 25.11.2022 р.)
3. Квартальні та річні огляди ринку. Українська асоціація інвестиційного бізнесу : вебсайт. URL: <https://www.uaib.com.ua/analituaib> (дата звернення 21.11.2022 р.)
4. Коваленко Ю. М., Коваленко І. І. Еволюційні тренди в системі інвестиційних і пенсійних фондів України. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2020. Вип. 4. С. 53–62.

СЕКЦІЯ 7

SECTION 7

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА
ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ
MATHEMATICAL METHODS, MODELS, AND
INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMICS**

УДК 339.138

Островська М. С.

старший викладач кафедри вищої математики,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

**ЗАСТОСУВАННЯ БАЛАНСОВИХ МОДЕЛЕЙ
У ЗАДАЧАХ МАРКЕТИНГУ**

Виробнича функція є основною з поміж функцій маркетингу, вона передбачає насамперед організацію матеріально-технічного постачання з урахуванням аналізу господарських зв'язків. Фундаментальним видом моделей узгодження ресурсів та потреб у матеріально-технічному постачанні є балансові моделі.

У моделях міжпродуктових балансів до складу обсягу кінцевої продукції входить Y_i кількість продукції, що спрямовується на приріст запасів та резервів [1]. Величина цього приросту по кожній продукції часто задається поза моделлю, що визначає загальну кількість продукції кожного найменування, що йде на приріст запасів, але не дає можливості дізнатися, в якому обсязі потрібна для забезпечення безперервності виробництва, оптимальна величина сукупних запасів для даної продукції.

Ці проблеми можна вирішити шляхом введення коефіцієнтів запасомісткості, які показують, скільки запасу продукції i -того виду необхідно при виробництві одиниці продукції j -того виду. Якщо S_{ij} є величиною запасу продукції i -того виду, що використовується для виробництва j -ої продукції, а X_j – загальний обсяг виробництва j -ї продукції, то величину запасомісткості можна визначити за формулою:

$$S_{ij} = \frac{S_{ij}}{X_i}; j = 1, \dots, n.$$

Якщо в схему міжпродуктового балансу ввести показники запасомісткості, то рівняння набуде вигляду:

$$X_i = \sum a_{ij}X_j + \sum s_{ij}X_j + Y; i = 1, \dots, n$$

Ввівши поряд з раніше використаними матричними величинами матрицю коефіцієнтів запасомісткості $S = (s_{ij})$, можна вищезазначену модель записати в матричному вигляді:

$$X = A^*X + S^*X + Y$$

де індекс * вказує на зміну галузевих цін на нове значення;
звідки виводиться таке співвідношення:

$$X = (T - A - S)^{-1} * Y$$

Матриця $B_s = (E - A - S)^{-1}$ подібна матриці B коефіцієнтів повних витрат, але поряд з прямими і опосередкованими витратами включає також витрати запасів на одиницю кінцевої продукції.

На додаток до раніше прийнятих позначень T_j позначимо коефіцієнт прямих витрат праці в j -ій галузі, через P_j – ціну одиниці j -ого продукту, через P_t – грошовий еквівалент нової вартості, створеної в одиницю робочого часу, через V_n нормативну ставку оплати одиниці робочого часу через a -норму додаткового продукту по відношенню до необхідного. Тоді в балансі для кожного j -го продукту дотримується рівність:

$$P_j = \sum a_{ij} P_j + t_j P_t; j = 1, \dots, n.$$

Дане співвідношення є системою n лінійних рівнянь з $(n+1)$ невідомими. Задаючи значення однієї з невідомих, можна визначити всі інші ціни, вирішуючи систему рівнянь, що вийшла.

Для величини P_t справедлива така формула:

$$P_t = V_n (1 + \alpha)$$

Вважаючи величину нормативної ставки оплати одиниці робочого часу V_n відомою, нормувати коефіцієнт можна шляхом приєднання до системи рівнянь $P_j = \sum a_{ij} P_j + t_j P_t; j = 1, \dots, n$ додаткового $(n+1)$ -го рівняння, використовуючи об'ємні показники міжгалузевого балансу. Вважаючи для простоти, що сума доходів населення, не зайнятого у виробничій сфері, дорівнює нулю, рівняння можна записати в такому вигляді:

$$V_n^* \sum X_j^* t_j = \sum P_j^* Y_j$$

Це рівняння відображає вимогу відповідності доходів населення та загальної вартості товарів кінцевого споживання. Індекс * вказує на зміну галузевих цін на нове значення.

Введемо на розгляд коефіцієнти розподілу продукції:

$$H_{ij} = \frac{x_{ij}}{X_i}; j = 1, \dots, n.$$

Вони показують частку продукції i -галузі, що виступає як поточні витрати на випуск продукції j -ої галузі.

Матриця коефіцієнтів розподілу $H = (h_{ij})$ залежить від зміни галузевих рівнів цін. Якщо позначити через r_i індекс зміни ціни продукції i -ої галузі:

$$R_i = \frac{X_i^*}{X_i} = \frac{x_{ij}^*}{x_{ij}}$$

То очевидні такі рівності:

$$r_{ij}^* = \frac{x_{ij}^*}{x_{ij}} = \frac{r_i^* x_i}{r_i^* X_i} = \frac{x_{ij}}{X_i} = h_{ij} \dots$$

для повністю збалансованого міжгалузевого балансу за стовпцями першого та третього квадрантів повинні виконуватися такі співвідношення:

$$X_j^* = \sum x_{ij}^* + Z_j^*; j = 1, \dots, n$$

З урахуванням рівностей $r_{ij}^* = \frac{x_{ij}^*}{x_{ij}} = \frac{r_i^* x_i}{r_i^* X_i} = \frac{x_{ij}}{X_i} = h_{ij} \dots$ їх можна переписати в такому вигляді:

$$X_j^* = \sum X_j^{**} h_{ij} + Z_j^*; j = 1, \dots, n$$

А можна дати у матричних позначках:

$$X^* = X^{**}H + Z^*$$

де $X^* = (X_1^*, X_2^*, \dots, X_n^*)$ це вектор-рядок валового випуску галузей у перспективних цінах, а $Z^* = (Z_1^*, Z_2^*, \dots, Z_n^*)$ – вектор-рядок умовно чистого доходу у цих цінах.

Рішення системи $X^* = X^{**}H + Z^*$ у матричному вигляді:

$$X^* = Z^*(E - H)^{-1}$$

де E – одинична матриця, а матриця $(E - H)^{-1}$ є зворотною до матриці $(E - H)$. Розрахувавши валові випуски галузей у перспективних цінах, можна отримати індекси динаміки галузевих цін у порівнянні з базовим роком:

$$r_j = \frac{X_j^*}{X_j}$$

Застосування балансових моделей у задачах маркетингу свідчить про тісний взаємозв'язок цін у міжгалузевому (міжпродуктовому) балансі.

Список літератури

1. Глушик М.М., Телесницька Н.М. Дослідження операцій. – Львів: «Новий світ – 2000», 2020. 368 с.

УДК 004.45

Семенова Ю. Є.

директор комунального закладу освіти
«Середня загальноосвітня школа № 81»
Дніпровської міської ради

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В усьому світі та в Україні, зокрема, на зміну комп'ютеризації, а саме персональних комп'ютерів та інформаційних систем, для вирішення економічних проблем прийшла цифровізація, як необхідність ефективного

розвитку усіх галузей та напрямків діяльності, охоплюючи соціальну сферу, виробництво, підприємництво, науку, сферу послуг і громадян.

Поняття «цифровізація» виникло вже давно, існує значна кількість визначень поняття, де сутність цифровізації полягає у перетворенні інформації в цифрову форму, що передбачає зведення цифрових технологій в єдину систему для впровадження її в усі сфери життя.

В Україні за урядовою Концепцією розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018 – 2020 рр. наголошено про забезпечення й впровадження цифрових технологій в економіці і соціальній сфері для формування традиційних суспільних відносин, нового законодавства та розробку нових правових інститутів, правових норм, прав і обов'язків.

У 2019 році створено Українську національну цифрову коаліцію «Коаліція цифрової трансформації», куди увійшли державні, приватні установи і організації, навчальні заклади тощо. Національні цифрові коаліції створені у багатьох європейських країнах і являють собою прозоре партнерство між суб'єктами цифрового простору.

Передумовами розвитку цифровізації в Україні на державному рівні є глобалізація економіки, створення нових економічних зон та єдиного економічного простору. розвиток інтернет-технологій, широке застосування мобільних пристроїв і постійне використання соціальних мереж, поява цифрових стартапів і розуміння важливості цифрової трансформації як умови виживання.

Велика роль в управлінні цифровізацією на національному рівні відводиться державному регулюванню та адмініструванню, тому необхідно не тільки усвідомлювати ситуацію, але й приймати заходи щодо організації процесів цифровізації, нормативно-правовому регулюванню, фінансуванню та ефективному управлінню.

В Україні у 2019 році було створено Міністерство цифрової трансформації України, а 18 вересня 2019 року затверджено Положення про Міністерство цифрової трансформації України [1, 2].

Це положення визначає цілі, завдання та заходи щодо реалізації внутрішньої і зовнішньої політики України у сфері використання інформаційних й комунікаційних технологій, а також формування національної цифрової економіки та реалізація стратегічних національних пріоритетів.

У липні 2022 року Верховна Рада України ухвалила ЗУ «Про внесення змін до деяких законів України щодо формування інтегрованих інформаційних систем у сфері освіти», що сприятиме забезпеченню цифрової взаємодії між органами управління освітою всіх рівнів, закладами та учасниками освітнього процесу [3].

Закон спрямований на досконалу трансформацію цифрової освіти, а саме: створення єдиної державної електронної бази з питань освіти; спрощення

роботи вчителя, як зі шкільною документацією, так і з паперовою звітністю; забезпечення поступового впровадження вирішальних управлінських рішень у сфері освіти в електронному форматі.

Розглядаючи необхідність цифрової трансформації в Україні, можна відмітити позитивні наслідки від її впровадження на рівні суспільства: економічний і соціальний ефект від цифрових технологій для бізнесу та суспільства, підвищення якості життя за рахунок задоволення потреб людей, забезпечення просування товарів і послуг як державних так і комерційних структур, виникнення нових форм бізнесу які сприяють підвищенню конкурентоспроможності діяльності та прозорості економічних процесів.

Отже, для отримання ефективних результатів від впровадження цифровізації в Україні, необхідно забезпечити ефективне управління, створити можливості для реалізації мети цифровізації, виявити проблеми і можливі негативні наслідки цифровізації та запропонувати програму їх подолання.

Список літератури

1. Офіційний сайт Мінцифри та Комітету цифрової трансформації України. – Режим доступу: <https://thedigital.gov.ua/>

2. Статистична інформація щодо надходження до Міністерства цифрової інформації України запитів на отримання публічної інформації та результати їх розгляду. – 2018. – Режим доступу: <https://data.gov.ua/organization/mincyfry>

3. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо функціонування інтегрованих інформаційних систем у сфері освіти» станом на 24.09.2022 року – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2457-20#Text>

УДК 519.6

Червак-Смерічко О. Ю.

к.фіз.-мат.наук, доцент

доцент кафедри економіки і підприємництва

ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ЗНАХОДЖЕННЯ ЦІЛОЧИСЛОВИХ ПАРЕТІВСЬКИХ ОПТИМУМІВ ЗА ДОПОМОГОЮ ЛЕКСИКОГРАФІЧНИХ ВІДТИНАНЬ

Проблема вибору по багатьох критеріях може вирішуватися по різному. Одна з формальних задач базується на умові рівноважливості критеріїв при оцінці альтернатив, яку вперше використав італійський вчений Парето при дослідженні економічних процесів. Характерною особливістю паретівських задач є те, що умова рівної важливості критеріїв породжує, як правило, дуже багато оптимумів [1], що приводить до необхідності остаточного вибору на множині цих оптимумів. Остаточний вибір може бути здійснений за

допомогою додаткових умов (обмежень), які б «звужили» множину паретівських оптимумів, або за допомогою експертів. Але в кожному з цих випадків треба мати можливість знаходити ці оптимуми для подальшого їх дослідження і порівняння.

Розглядається лінійна цілочислова задача паретівської максимізації з лінійними критеріями

$$C_i = \sum_{j=1}^n c_{ij} \cdot x_j, i=1, \dots, k \quad (1)$$

які можуть приймати тільки цілочислові значення, і допустимою множиною $\bar{X} \subset R^n$, яка визначається лінійними обмеженнями

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} \cdot x_j = b_i, i=1, 2, \dots, m \quad (2)$$

$$x_j \geq 0, j=1, 2, \dots, n \quad (3)$$

і, можливо, цілочисловими обмеженнями на змінні:

$$x_j - \text{цїле}, j=1, 2, \dots, n_1 (n_1 \leq n) \quad (4)$$

Розв'язування задачі (1) – (4) зводиться до розв'язування цілочислової задачі лінійного програмування, яка полягає в максимізації лінійної цілочислової комбінації критеріїв (1):

$$x_0 = \sum_{i=1}^k \alpha_i C_i = \sum_{j=1}^n \left(\sum_{i=1}^k \alpha_i c_{ij} \right) \cdot x_j \quad (5)$$

де $\alpha_i > 0$ – цїле, $i=1, 2, \dots, k$, x_0 – цїле, при умовах (2) – (4), яка розв'язується методом відтинань [2] (другий алгоритм Гоморі).

Якщо x_0^* цілочисловий максимум функції (5), при умовах (2) – (4), то за допомогою лексикографічних відтинань [3], продовжуючи застосування цього алгоритму, знаходяться інші цілочислові паретівські оптимуми (в порядку їх лексикографічного спадання), в яких функція (5) приймає значення x_0^*

Таким чином, розв'язуючи задачу цілочислової максимізації функції (5), при умовах (2) – (4), для різних додатніх цілочислових $\alpha_i > 0, i=1, 2, \dots, k$, і, застосовуючи кожного разу лексикографічні відтинання для відшукання їхніх паретівських оптимумів з максимальним цілочисловим значенням функції (5), перебираються оптимуми паретівської задачі максимізації (1) – (4).

Список літератури

1. Подіновський В.В., Ногін В.Д. Парето-оптимальні розв'язки багатокритеріальних задач.-М.: Наука, 1982.
2. Корбут А.А., Фінкельштейн Ю.Ю. Дискретне програмування. - М.: Наука, 1969.
3. Червак Ю.Ю. Лексикографічний пошук розв'язків задач дискретного програмування (текст лекцій). - Ужгород, УжДУ, 1977.



УДК 005.8:658.8

Арестенко Т. В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Таврійський державний агротехнологічний
університет імені Дмитра Моторного

Шквиря Н. О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Таврійський державний агротехнологічний
університет імені Дмитра Моторного

ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД ДО РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ

На сьогоднішній день одним із найпрогресивніших підходів до ведення бізнесу є управління проектами. Сучасне проектне управління стає все більш ефективною управлінською технологією, що дозволяє компаніям здійснювати успішний стратегічний розвиток та підвищувати свою конкурентоздатність. Застосування проектного підходу передбачає зниження рівня ризику діяльності компаній, адже формування та реалізація проекту передбачає детальне планування розвитку ситуації у майбутньому.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства можливе переважно шляхом здійснення їм маркетингової діяльності. Тому найважливішу роль серед функціональних стратегій підприємства відіграє його маркетингова стратегія, розробка якої є цілеспрямованою діяльністю з визначення найважливіших завдань та пріоритетів перспективного розвитку підприємства та вироблення необхідного для їх досягнення комплексу маркетингових заходів [4, с. 215].

Маркетинговий проект – комплекс взаємопов'язаних заходів, що здійснюються підприємством у рамках заздалегідь заданих тимчасових та ресурсних обмежень відповідно до цілей маркетингу, а саме збільшення обсягу продажів, підвищення впізнаваності бренду, збільшення задоволеності споживачів [1, с. 134].

За Голіциним А. М. маркетинговий проект – це проектна діяльність підприємства в сфері маркетингу, завдяки якій здійснюється просування продукції, ідей, послуг, брендів та ін. за допомогою системи маркетингових інструментів і в межах маркетингових функцій, яка має чітко визначені терміни, бюджет, команду, керівництво, форму реалізації та контролю [3, с. 370].

Управління маркетингом займає дуже важливе місце у системі проектного управління з кількох причин:

– по-перше, будь-який інвестиційний проект, пов'язаний із відкриттям нового бізнесу (напрямки діяльності) або запуском нового продукту (послуги), завжди передбачає проведення маркетингового дослідження. Головний ризик пов'язаний з тим, що якщо продукт не буде затребуваним на ринку, компанія втратить інвестиції;

– по-друге, будь-який проектний менеджер має вміти грамотно презентувати (продати) проект інвесторам, тому що інвестор – це замовник, споживач проекту, і тут діють закони маркетингу повною мірою;

– по-третє, у розвитку проекту маркетологи виконують різні важливі завдання – від створення торгової марки нового продукту до просування нового бізнесу над ринком [2, с. 13].

Використання проектного управління у маркетинговій діяльності може дати організації ряд переваг. Застосування методів проектного управління в рамках планування та здійснення маркетингових заходів дозволяє: структурувати роботу: процес планування та здійснення заходів розбивається на етапи (ініціювання, планування, здійснення, закриття); збільшити контрольованість всіх процесів; керувати предметною областю проекту; керувати термінами проекту; керувати вартістю проекту; керувати якістю проекту; керувати ризиками; керувати людськими ресурсами; керувати комунікаціями (забезпечити ефективну систему зв'язку між учасниками проекту для передачі управлінської та звітної інформації щодо проекту); керувати закупівлями проекту; керувати інтеграцією проекту [3, с. 371].

Таким чином, робота маркетолога – це різноманітність проектів. Розуміння цього дозволить ефективніше керувати кампаніями, раціональніше використовувати ресурси. Це надзвичайно важливо, коли паралельно розробляються та впроваджуються у життя низка проектів. Застосування проектного управління у даному випадку дозволить контролювати всі процеси, швидко реагувати на збої, своєчасно вносити корективи у плани та працювати без поспішності навіть за найнапруженішого графіка. Значущість проектного управління збільшується, якщо компанія планує розробити новий продукт. При цьому маркетолог повинен за допомогою маркетингових досліджень виявити вимоги споживачів до товару та контролювати, щоб всі ці вимоги були враховані. Крім того, він повинен вміти розмовляти на одній проектній мові з командою та з керівником даного проекту та являтися неформальним лідером проекту. Він повинен представляти процес в цілому від початку розробки до отримання кінцевого результату, передбачити ризики, що можуть вплинути на привабливість товару та своєчасно внести корективи.

Проектний менеджмент дає системне бачення всіх завдань та процесів проекту, що, безумовно, має велике значення при розробці та реалізації маркетингових стратегій.

Список літератури

1. Арестенко Т.В. Маркетингове управління проектами. *Сучасні наукові дослідження на шляху до євроінтеграції*: матеріали Міжнародного науково-практичного форуму (Мелітополь, 21-22 червня 2019 р.). Мелітополь, 2019. С. 133-136.

2. Веретенников В.І., Тарасенко Л.М., Гевлич Г.І. Управління проектами : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 280 с.

3. Голіцин А.М. Управління маркетинговими проектами як стратегічна необхідність розвитку сучасного бізнесу. *Інституціоналізація як фактор забезпечення розвитку системи інвестиційно-інноваційної безпеки України*. 2019. С. 365-381.

4. Шквиря Н.А. Сокіл Я.С. Маркетингові дослідження як інструмент визначення стратегічних напрямків розвитку підприємства. *Збірник наукових праць ТДАТУ імені Дмитра Моторного (економічні науки)*. 2020 № 2 (42). С. 214-219.

УДК 658.1

Келманович О.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Кожне підприємство функціонує в складних умовах нестабільності та непередбачуваності. Така ситуація вимагає постійної діагностики, аналізу, моніторингу умов, що склалися. Важливе місце в дослідженні умов функціонування підприємства займає аналіз його маркетингової діяльності із пошуком напрямів її вдосконалення. Забезпечення своєчасного управління маркетинговою діяльністю підприємства має важливе значення, так як представляє цільову орієнтацію ринкової діяльності підприємства, яка пов'язана із задоволенням потреб суспільства. Актуальним є дослідження та оцінка ринку, його потенціалу, місткості, кон'юнктури, попиту, поведінки споживачів, можливостей підприємства, конкуренції тощо. Важливим аспектом в управлінні маркетинговою діяльністю підприємства є оцінка її ефективності, що виявляється в організації технологічного процесу від проєкту продукції до її збуту [1, с. 195].

В концептуальних основах управління маркетингом переважає процес, що включає: аналіз маркетингових можливостей; формування маркетингових стратегій; планування маркетингових програм; контроль маркетингової роботи, що взаємозалежний зі стратегічним корпоративним плануванням. Отже, складна аналітична, планова, організаційна робота на всіх наявних рівнях суб'єкта (корпорація, бізнес-єдиниця, структурний підрозділ) у процесі

маркетингового управління в остаточному підсумку підлегла формуванню й управлінню системними маркетинговими інструментами [2, с. 282].

Маркетинг пройшов чотири етапи розвитку, таких як виконання функцій розподілу, організаційна концентрація, виокремлення окремої служби маркетингу та перетворення маркетингу на генеральну функцію управління підприємством. Маркетингова діяльність підприємства спрямована на те, щоб досить обґрунтовано, враховуючи запити ринку, встановлювати поточні і, головне, довгострокові (стратегічні) цілі, шляхи їх досягнення та реальні джерела ресурсів господарської діяльності, визначати асортимент і якість продукції, її пріоритети, оптимальну структуру виробництва і бажаний прибуток.

Здебільшого управління маркетинговою діяльністю на підприємстві здійснюється у трьох напрямках: формування маркетинг-міксу, управління службою (відділом) маркетингу, внутрішній маркетинг. Отже, модель управління маркетинговою діяльністю підприємства є сукупністю визначених суб'єктів, об'єктів, інструментів та методів управління, що у процесі взаємодії між собою спрямовані на ефективне управління маркетинговою діяльністю підприємства [3, с. 332 – 333].

Комплексні маркетингові дослідження створюють обґрунтовану базу для прийняття рішень про стратегію і програму розвитку підприємницької діяльності. Прогнозування ринку, розробка стратегії та планування власних дій на ринку, формування ринкового попиту – це основні принципи маркетингової концепції в управлінні підприємством. Через те, маркетинг повинен вдало інтегруватися в загальну систему управління підприємством, коли в основі прийняття практично усіх виробничих, збутових, фінансових, адміністративних та інших рішень буде переважати зовнішня інформація. Для реалізації таких підходів потрібні не тільки підготовлені фахівці, а й зусилля під час створення управлінських структур, у завдання яких входить аналіз, планування, організація і контроль маркетингової діяльності на підприємстві [4, с. 135].

Список літератури

1. Рзаєв Г. І., Корольчук І. І. Управління маркетинговою діяльністю підприємства та напрями її удосконалення. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2019. № 5. С. 195 – 198.
2. Волкова М. В. Напрями вдосконалення маркетингової діяльності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 281 – 286.
3. Конопляникова М. А. Управління маркетинговою діяльністю: поняття, принципи, підходи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 17. С. 332 – 336.
4. Северинова Ю. М. Удосконалення механізму аналізу та планування маркетингової діяльності підприємства. *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 3. С. 132 – 135.

Мартиненко В. П.

д.е.н., професор,
професор кафедри економіки і підприємництва
Національний технічний університет України «Київський
політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Куниця А. Ю.

студентка кафедри економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України «Київський
політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ АГРОМАРКЕТИНГУ УКРАЇНИ

Оскільки найважливішою особливістю агропромислового комплексу є взаємозв'язок між галузями, що об'єднують виробництво, здійснюють переробку та реалізацію виробленої продукції — забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу є актуальним завданням, що вимагає вивчення як на галузевому рівні, так і на рівні кожного суб'єкта господарювання. Вирішення проблем, що стримують розвиток агропромислового комплексу (конкурентоспроможність, якість, незадоволеність споживачів продукцією вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників та ін.), можливе за дотримання принципів, процедур та інструментів маркетингу, які дозволять сільгосптоваровиробникам розробити ефективну виробничо-збутову політику.

Термін «маркетинг агробізнесу» був уперше сформульований Дж. Н. Девісом у 1997 році, а введений в економічну науку порівняно недавно – наприкінці ХХ століття. На думку Р. Колса та Дж. Юла, «агромакетинг – це сукупність усієї ділової активності, залученої до потоку продовольчих товарів та послуг від початку сільськогосподарського виробництва до споживчих груп» Агромакетинг – це діяльність з передбачення, планування та задоволення попиту споживачів на товари та послуги агропромислового комплексу на основі аналізу кон'юнктури ринку, проведення адекватної політики у сфері виробництва, ціноутворення та реалізації продукції [2].

Одне із ключових завдань держави у галузі аграрної політики – побудова систем управління, адаптованих до сучасних умов господарювання, орієнтованих на відновлення керованості галузями агропромислового комплексу. Необхідність формування такої моделі управління агропромислового комплексу спричинена тим, що перехід до ринку зумовив ускладнення умов господарювання, посилення конкуренції між сільськогосподарськими товаровиробниками. Недостатньо висока ефективність сільськогосподарського виробництва та інших галузей агропромислового комплексу України пов'язана, на наш погляд, не лише з відсутністю досвіду роботи в ринкових умовах, а й слабким опрацюванням проведених аграрних реформ з позицій маркетингового підходу. Причина цього – відсутність чіткого розуміння сутності, функцій та концепцій розвитку

систем агромаркетингу, маркетинг-менеджменту та нестача методичних розробок щодо планування маркетингової діяльності та розробки маркетингових стратегій.

Процес реформування в Україні відбувається на тлі важкої економічної кризи, і аграрний сектор не став винятком. Найважливішим питанням для сільськогосподарських товаровиробників є перехід від виробничо-збутової орієнтації на підприємницьку стратегію, що базується на задоволенні потреб споживачів і підвищенні їх фінансової стійкості, тобто на маркетингову концепцію.

Не менш ключовим питанням для аграріїв є вирішення ефективного збуту аграрної продукції. Чим ефективніше працює аграрне підприємство, тим якісніші та доступніші послуги воно надає, а виробники, відповідно, отримують вищу ціну за свій товар [1].

Надання товаровиробникам свободи підприємництва в умовах переходу до ринкових відносин призвело до руйнування існуючих механізмів регулювання.

Це в свою чергу призводить до необхідності для виробників продукції самостійно виконувати такі функції, як планування, ціноутворення, дослідження зовнішнього та внутрішнього ринків, споживачів, конкурентів тощо. Основним фактором, який зумовив потребу в застосуванні прийомів і принципів агромаркетингу, є необхідність самостійного пошуку аграрними підприємствами ринків збуту своєї продукції, що є надзвичайно актуальним для сьогодення.

Агромаркетинг як система ще набув достатнього поширення у формуванні сільського господарства України, але наразі активно впроваджується.

На етапі розвитку економіки слід говорити не просто про використання на вітчизняних підприємствах інструментів маркетингу, а маркетинг-менеджмент. Адже не вирішивши внутрішні організаційні проблеми управління підприємством, не виробивши стратегію ціноутворення, говорити про методи просування, дослідження ринку та про повноцінне задоволення попиту споживачів сільськогосподарської продукції рано. Ще більша потреба у маркетинг-менеджменті виникає в агропромислових підприємства, які займаються експортом своєї продукції.

У зв'язку з тим, що в Україні застосування інструментів агромаркетингу ще не набуло належного поширення, складно оцінити ефективність використання цього інструменту на вітчизняному сільськогосподарському ринку. Узагальнення закордонного досвіду застосування агромаркетингових інструментів свідчить про його ефективність, тому нам залишається лише тримати курс та чекати.

Список літератури

1. Бондарєва Ю. Г. Роль агромаркетингу в підвищенні ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств: стаття, Луганський національний аграрний університет, 2011. С. 29-35

2. Актуальні питання сучасної науки: збірник наук. Праць ІІІ всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, Бережани: ВПНУБіП України «Бережанський агротехнічний коледж», 2020. С. 324



Мірошніченко Д. С.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Львівського національного університету імені Івана Франка

Сенченко Є. С.

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
Львівського національного університету імені Івана Франка

ЗАСТОСУВАННЯ AGILE ПІДХОДУ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ

У сучасному середовищі господарювання, яке характеризується динамічністю та невизначеністю, традиційне стратегічне планування все частіше стає неефективним. Така тенденція зумовлена тим, що стратегічні цілі підприємства не завжди узгоджуються з цілями його організаційних підрозділів, показники успіху не є чітко зрозумілими для усієї організації та не пов'язані безпосередньо із процесами прийняття рішень чи тактичною роботою, комунікація і зворотній зв'язок недостатні або відсутні, що ускладнює або унеможлиблює реалізацію змін на підприємстві.

Актуальність проблематики полягає у тому, що у мінливому бізнес-середовищі виникає необхідність постійної адаптації стратегічного управління організацією. В умовах інтенсифікації змін підприємствам варто формувати гнучку стратегію, яка підтримуватиме інновації, креативність, інтерес до новітніх знань та впроваджувати ефективні рішення на основі інформації, що надходить ззовні.

Таким чином, зважаючи на динаміку зовнішнього середовища, управління організацією також має бути максимально гнучким, тобто усі необхідні реакції на зовнішні процеси не повинні суперечити стратегічним цілям, а лише сприяти їм. Для того, щоб визначити шляхи ефективного поєднання стратегічного управління та гнучкості реагування організації на зміни, варто використовувати аналіз особливостей Agile-менеджменту [4, с. 112].

Гнучка технологія Agile-менеджменту – це, насамперед, філософія, спосіб мислення, а не методологія, це – шлях, а не пункт призначення, це – культура та набір методів (інструментів) управління [3, с. 69]. Це новий спосіб роботи, сформований відповідно до цінностей, на яких він ґрунтується. Вони включають відносини між людьми і їх взаємодію, процеси та інструменти, робоче програмне забезпечення і детальний документообіг, співпрацю з клієнтами, укладення контрактів, а також реагування на зміни та впровадження передбачуваного плану.

Порівнюючи традиційний менеджмент й Agile-підхід (рис. 1.) варто зазначити, що основна відмінність полягає у тому, що у Agile-командах кожен працює над усім проектом і водночас знає, які функції та обов'язки у інших учасників. У таких умовах організації роботи кожен член команди відчуває себе важливим, цінним та корисним, не порушуючи робочого процесу розробки в цілому.

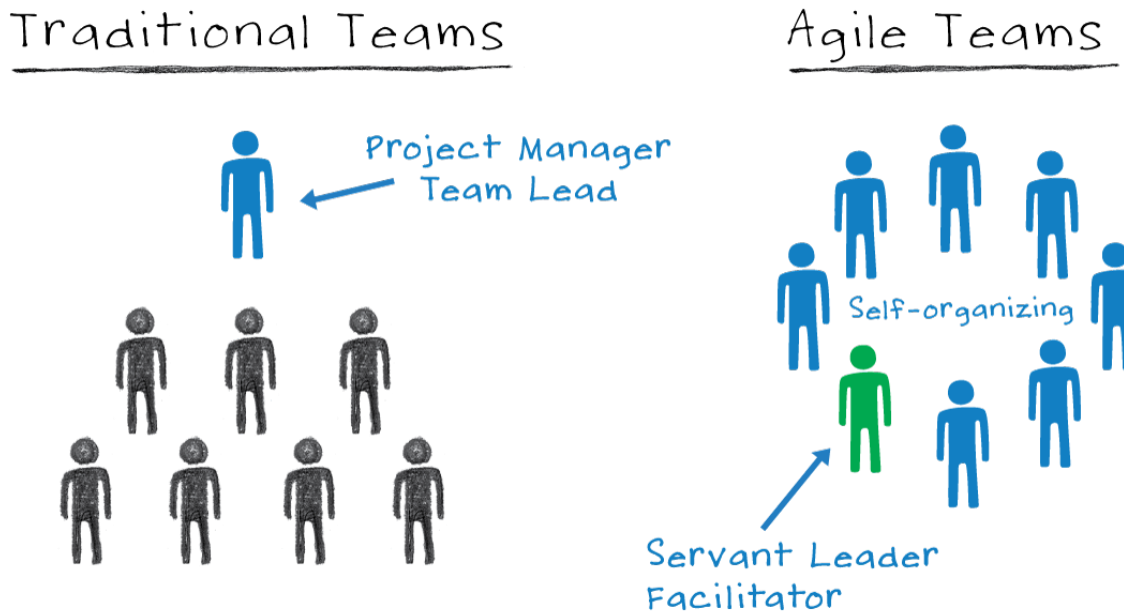


Рис. 1. Порівняння Agile-менеджменту з традиційним підходом [1]

Проаналізувавши практичне застосування Agile-підходу у сучасних умовах, робимо висновок, що він використовується багатьма відомими компаніями, зокрема: «Spotify», «Lego Digital Solutions», «CISCO», навіть промислові гіганти Volvo і John Deere запровадили його у своєму управлінні.

Серед українських компаній, які вирішили перейти на гнучкий підхід управління є ПрАТ «Філіп Морріс Україна». На цей крок компанію підштовхнула нова мета, яку запровадили у 2016 році – «Світ без диму». Компанія Philip Morris International перестала працювати за класичною B2B системою і трансформувалась у B2C. Пандемія COVID-19 стала додатковим стимулом для швидкого реінженірингу управління компанією.

ПрАТ «Філіп Морріс Україна» використовували і раніше у своїй діяльності такі гнучкі методи як Scrum та Kanban, але більшість підрозділів працювала за традиційним підходом до менеджменту, покладаючи на проектного менеджера одноосібно відповідальність за результат виконаної роботи, що суперечить принципам Agile.

Філософія даного підходу для ПрАТ «Філіп Морріс Україна» полягає у тому, що «це процес безперервного створення цінності для клієнтів завдяки впровадженню на всіх рівнях культури відкритості, співпраці та ефективної комунікації різних підрозділів, що спільно створюють та виводять на ринки нові продукти та сервіси. Ініціатором трансформації став топ-менеджмент

компанії, бо гнучкий бізнес вимагає від нас швидкого ухвалення рішень» – говорить Марина Друцька, керівниця проєктного офісу, про цей еволюційний шлях для інтернет-видання Delo.ua [2].

Впроваджуючи Agile-підхід, компанія залучає усіх співробітників, що дозволяє кожному з них відчувати приналежність до компанії. Це допомагає ідентифікувати себе у групі й відчувати свій внесок у велике, що мотивує розробляти далі. Першими, хто відчув запроваджені зміни, був топ-менеджмент компанії, далі їх випробували проєктний відділ, на який поклали місію бути агентами змін, з чим вони дуже добре впорались. В результаті ПрАТ «Філіп Морріс Україна» змогли за невеликий термін впровадити у роботу за гнучким підходом понад 25 команд. Застосовуючи спринти (трьохтижневі цикли), які сьогодні вже тривають приблизно 4,5 години, співробітники швидко планують і виділяють головні плани на найближчий період роботи. Такі спринти значно допомагають організації, оскільки кожен працівник особисто обирає й обґрунтовує свій план, а після його виконання презентує свої бізнес-ініціативи, отримує зворотній зв'язок і вимірює результат.

Останніми в експериментальний процес були залучені регіональні групи, адже масштабування було одним із важливих аспектів. Працівники регіональних груп відтепер теж залучені до процесу створення продуктів і дізнаються про всі інновації відразу, що значно скорочує час впровадження.

Отже, сфокусована праця над однією спільною метою, а саме – створення цінності для клієнтів, виконується швидше та якісніше, завдяки тому, що формування стратегії та завдань покладається не на окремий структурний підрозділ, а на всіх учасників. Усі працюють як єдиний відкритий механізм, ділячись один з одним ініціативами. Досвід ПрАТ «Філіп Морріс Україна» доводить, що проєкти у корпоративному світі можуть «жити» за принципами Agile, а Scrum існує не лише для ІТ.

Список літератури

1. What is an Agile Team and what is a Backlog? What are they for and why are they important? URL: <https://arpishah01.wordpress.com/2014/09/21/the-agile-team-and-what-is-a-backlog-what-are-they-for-and-why-are-they-important/> (дата звернення: 05.12.2022р.).

2. Гнучкий бізнес: як Philip Morris пройшов agile-трансформацію в управлінні командами – Delo.ua. *Останні новини України та світу онлайн – Головний діловий портал Delo.ua*. URL: <https://delo.ua/business/gnuchkij-biznes-jak-philip-morris-projshov-agile-388618/> (дата звернення: 05.12.2022р.).

3. Мартинова Л.Б., Корж Н.В. Стратегічна гнучкість – основа парадигми управління людським капіталом та лідерства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка*. 2021. № 20(48). С. 67-75.

4. Писаревський І.М., Тищенко О.М. Стратегічний менеджмент : підручник. Харків, 2009. 287с.

СЕКЦІЯ 10 ||| **ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ**
SECTION 10 ||| **PUBLIC MANAGEMENT AND ADMINISTRATION**
УДК 338.46:61

Швачко В. В.

магістрант спеціальності «Публічне управління та адміністрування»
Сумський національний аграрний університет

Волкова О. О.

магістрант спеціальності «Публічне управління та адміністрування»
Сумський національний аграрний університет

**ЩОДО ПИТАНЬ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЦЕНТРІВ ПЕРВИННОЇ МЕДИКО-САНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ
СІЛЬСЬКОМУ НАСЕЛЕННЮ**

Реформа в галузі охорони здоров'я проводилася з метою зробити медичну допомогу територіально доступною для всіх верств населення та дозволити пацієнтам своєчасно отримувати медичну послугу, в тому числі первинну.

ПМСД надається переважно лікарями загальної практики-сімейної медицини або дільничними терапевтами і педіатрами. Первинна медична допомога є найбільш наближеною до людей ланкою медицини, а тому є основною. Як до основної, до неї має бути особлива увага на всіх рівнях державного і регіонального управління.

Лозунг «кадри вирішують все» в медицині є чи не головним.

Саме в установах системи амбулаторної допомоги на прийомі у лікаря загальної медицини (сімейного лікаря) розпочинають своє лікування і закінчують його близько 90 % відвідувачів-пацієнтів, які потребують і звернулися за медичною послугою [1].

В процесі дослідження ми встановили забезпеченість трудовими ресурсами двох Центрів первинної медико-санітарної допомоги, які обслуговують крім міського населення близько 30 % сільського, що проживає більше як в 30 населених пунктах (в кожному), з найдальшим радіусом проживання від районного центру 40 – 50 км.

Найнижчий рівень зайнятості посад спостерігається по штату лікарів, особливий дефіцит в кадрах серед лікарів загальної практики-сімейної медицини.

Таблиця 1

**Рівень зайнятості штатних одиниць медичного персоналу
(станом на кінець 2021 року)**

Посада медичного персоналу	КНП «Тростянецький ЦПМСД» Тростянецької міської ради			КНП «Роменський ЦПМСД» Роменської міської ради		
	Кількість штатних посад, одиниць	Зайнято посад, одиниць	Коефіцієнт зайнятості штатних одиниць	Кількість штатних посад, одиниць	Зайнято посад, одиниць	Коефіцієнт зайнятості штатних одиниць
1	2	3	4	5	6	7
Лікарі – всього, в т.ч.:	29,25	21,25	0,73	31,50	24,50	0,77
керівники	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	1,00
терапевти	3,00	2,25	0,75	4,00	3,00	0,75
загальної практики-сімейної медицини	13,75	7,50	0,54	21,75	18,70	0,81
педіатри	6,5	6,5	1,0	3,75	3,20	0,85

Продовж. табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
Середній медичний персонал	41,25	40,5	0,98	54,50	46,90	0,86
Молодший медичний персонал	32,0	31,0	0,97	8,25	8,25	1,00

Джерело: розраховано автором з використанням форми № 17 Звіт про медичні кадри КНП «Тростянецький ЦПМСД» ТМР

Рівень зайнятості штатних посад медичного персоналу підвищується по зниженню рангу медичного персоналу. Явна відсутність попиту на кваліфіковану посаду медичного працівника-лікаря. І це в містах обласного підпорядкування, мова навіть не йде про кваліфікацію і попит на посади фельдшерів ФАПів, і інших закладів охорони здоров'я центрів медико-санітарної допомоги, які підпорядковані не міським, а районним радам і обслуговують виключно сільське населення.

При збільшенні абсолютних показників кількості населених пунктів, ФАПів, підпорядкованих Центру ПМСД (на договірних умовах) і чисельність споживачів медичних послуг – зменшується кількість фельдшерів. Рівень зайнятості штатних одиниць зменшується і в 2021 році склав 82,3 %.

Тридцять сіл обслуговує 6 автомобілів, які мають критичний рівень зношення.

Таблиця 2

**Динаміка чисельності фельдшерських пунктів
КНП «Тростянецький ЦПМСД» ТМР**

Показники	2019 р.	2021 р.	Відхилення 2021 р. від 2020 р.
Кількість ФАП, од.	11	18	+7
Кількість населених пунктів, од.	17	30	+13
Наявність транспорту, од.	4	6	+2
Обслуговування населення, осіб	2780	5988	+3208
Працює фельдшерів, осіб	8	7	-1

Джерело: розраховано автором з використанням форми № 24 Звіт фельдшерсько-акушерського пункту

Децентралізація управління і адміністративного устрою території практично одночасно відбулася з реформою медичної галузі. І одна і друга реформи формують нову систему економічних відносин з основною метою – формування нової моделі сільського розвитку, і головною ціллю є розвиток людського потенціалу. Сільські мешканці потребують особливої уваги. Це потребує продовження реформи передусім направленої на розвиток сільської медицини.

Житель села, незалежно від його достатку має отримувати і по швидкості і по якості медичну допомогу (а головне первинну і екстрену) на рівні жителів міста.

Список літератури

1. Волосовець О.П., Заболотько В.М., Волосовець А.О. Кадрове забезпечення галузі охорони здоров'я в Україні та світі: сучасні виклики. Українські медичні вісті. 2020.Т. 12. № 1 (84). С. 2 –26.

СЕКЦІЯ 11

SECTION 11

**КОНСТИТУЦІЙНЕ ПРАВО, МУНІЦИПАЛЬНЕ ПРАВО,
МІЖНАРОДНЕ ПУБЛІЧНЕ ПРАВО
CONSTITUTIONAL LAW, MUNICIPAL LAW,
PUBLIC INTERNATIONAL LAW**

УДК 342

Потапчук В. О.

студентка факультету прокуратури
Харківський національний юридичний університет
імені Ярослава Мудрого

ВЗАЄМОДІЯ ГІЛОК ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ ЯК ФАКТОР СТАБІЛЬНОСТІ ТА РОЗВИТКУ КОНСТИТУЦІЙНОГО ЛАДУ УКРАЇНИ

Конституція України закріплює не лише принцип поділу державної влади на три гілки, а й одночасно механізми їх тісної взаємодії та співпраці, що можна вважати одним із фундаментальних принципів засад конституційного ладу України. Оскільки державна влада є єдиною системою, то її гілки мають постійно взаємодіяти, а це не може не породжувати їх суперництва за розширення своїх функцій. Для того, щоби не сталося поглинання однією гілкою влади функцій іншої, на основі тривалої політичної практики було вироблено систему стримувань і противаг.

Ефективне функціонування державного механізму України залежить від узгодженої діяльності всіх державно-владних інституцій, що, у свою чергу, забезпечує стабільність та непорушність конституційного ладу держави. Верховна Рада України, і Президент України, і Кабінет Міністрів України наділені достатньо широкими владними повноваженнями в сфері забезпечення стабільності конституційного ладу України.

Участь Президента України в системі стримувань і противаг полягає насамперед у здійсненні арбітражної функції. Опосередковано на арбітражну функцію Президента України вказує положення ст. 102 Конституції України, яке гласить: «Президент України є гарантом ... додержання Конституції України». Фактично це означає, що однією з найважливіших прерогатив Глави держави є забезпечення узгодженого функціонування в конституційних рамках усіх гілок влади, що і є, по суті, функцією політичного арбітражу.

Конфлікти, що виникають у взаємовідносинах між законодавчою, виконавчою гілками державної влади та Президентом України виступають в якості одного з факторів дестабілізації конституційного ладу України. Тому пріоритетним завданням є запобігання таким конфліктам, а не пошук шляхів їх розв'язання.

Список літератури

1. Конституція України : Конституція України; Верховна Рада України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

2. Положення Президента України в системі поділу влади: політико-правовий аспект // Вісник Львівської комерційної академії. Серія – гуманітарні науки. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії. – 2005. – Випуск 5. – С. 113-120.

УДК 342.565.2

Конончук І. М.
к.пед.н., доцент,
доцент кафедри конституційного, адміністративного
та міжнародного права
Волинського національного університету імені Лесі Українки

ПРИЙНЯТНІСТЬ КОНСТИТУЦІЙНОЇ СКАРГИ

Конституційною скаргою є подане до Конституційного Суду України письмове клопотання щодо перевірки на відповідність Конституції України (конституційність) закону України (його окремих положень), що застосований в остаточному судовому рішенні у справі суб'єкта права на конституційну скаргу [1].

У конституційній скарзі зазначаються:

1) прізвище, ім'я, по батькові (за наявності) громадянина України, іноземця чи особи без громадянства, адреса зареєстрованого місця проживання особи (для іноземця чи особи без громадянства - місця перебування) або повна назва та місцезнаходження юридичної особи, а також номер засобу зв'язку, адреса електронної пошти, якщо такі є;

2) відомості про уповноважену особу, що діє від імені суб'єкта права на конституційну скаргу;

3) короткий виклад остаточного судового рішення, в якому було застосовано відповідні положення закону України;

4) опис перебігу розгляду відповідної справи в судах;

5) конкретні положення закону України, які належить перевірити на відповідність Конституції України, та конкретні положення Конституції України, на відповідність яким належить перевірити закон України;

6) обґрунтування тверджень щодо неконституційності закону України (його окремих положень) із зазначенням того, яке з гарантованих Конституцією України прав людини, на думку суб'єкта права на конституційну скаргу, зазнало порушення внаслідок застосування закону;

7) відомості про документи і матеріали, на які посилається суб'єкт права на конституційну скаргу, із наданням копій цих документів і матеріалів;

8) перелік документів і матеріалів, що додаються.

Копія остаточного судового рішення у справі суб'єкта права на конституційну скаргу має бути засвідчена в установленому порядку судом, що його ухвалив.

Суб'єктом права на конституційну скаргу є особа, яка вважає, що застосований в остаточному судовому рішенні в її справі закон України (його окремі положення) суперечить Конституції України. До суб'єктів права на конституційну скаргу не належать юридичні особи публічного права.

Якщо конституційна скарга за формою не відповідає вимогам «Про Конституційний Суд України», керівник Секретаріату повертає її суб'єкту права на конституційну скаргу. Повернення конституційної скарги не перешкоджає повторному зверненню до Суду з дотриманням вимог цього Закону.

Конституційна скарга вважається прийнятною за умов її відповідності вимогам, передбаченим статтями 55, 56 Закону «Про Конституційний Суд України», та якщо:

1) вичерпано всі національні засоби юридичного захисту (за наявності ухваленого в порядку апеляційного перегляду судового рішення, яке набрало законної сили, а в разі передбаченої законом можливості касаційного оскарження – судового рішення, винесеного в порядку касаційного перегляду);

2) з дня набрання законної сили остаточним судовим рішенням, у якому застосовано закон України (його окремі положення), сплинуло не більше трьох місяців. Конституційну скаргу може бути подано, якщо остаточне судове рішення у справі особи набрало законної сили не раніше 30 вересня 2016 року. Конституційна скарга, подана до набрання чинності Законом «Про Конституційний Суд України», щодо справи, остаточне судове рішення у якій набрало законної сили раніше 30 вересня 2016 року, повертається Секретаріатом Конституційного Суду суб'єкту права на конституційну скаргу без розгляду у десятиденний строк з дня набрання чинності цим Законом. Як виняток, конституційна скарга може бути прийнята поза межами вимог, якщо Суд визнає її розгляд необхідним із мотивів суспільного інтересу [1].

Якщо суб'єкт права на конституційну скаргу пропустив строк подання конституційної скарги у зв'язку з тим, що не мав повного тексту судового рішення, він має право висловити у конституційній скарзі клопотання про поновлення пропущеного строку.

Отже, Конституційний Суд України відмовляє у відкритті конституційного провадження, визнавши конституційну скаргу неприйнятною, якщо зміст і вимоги конституційної скарги є очевидно необґрунтованими або наявне зловживання правом на подання скарги.

Список літератури

1. Про Конституційний Суд України : Закон України від 13.07.2017 р. № 2136-VIII (зі змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2136-19#Text> (дата звернення: 25.11.2022).

СЕКЦІЯ 12
SECTION 12
УДК 340.63:364

ТРУДОВЕ ПРАВО ТА ПРАВО
СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
LABOUR LAW AND SOCIAL SECURITY LAW

Бондарчук Ю. В.

аспірантка кафедри конституційного і адміністративного права
Національного авіаційного університету

**СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСІБ, ЯКІ СТРАЖДАЮТЬ
НА ПСИХІЧНІ РОЗЛАДИ**

В Україні за останні роки кількість осіб, які страждають на психічні розлади, значно зросла. В зв'язку із бойовими діями на території України із 2014 року кількість захворювань населення на психічні розлади постійно зростає. На психічний стан населення також вплинула пандемія Covid-19, адже соціальний розвиток людини залежить від спілкування один з одним. За визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) психічне здоров'я – це стан благополуччя, при якому кожна людина може реалізувати свій власний потенціал, впоратися із життєвими стресами, продуктивно та плідно працювати, а також робити внесок у життя своєї спільноти [1].

Людський організм потребує як фізичного, так і психологічного розвитку. Паління та наркотичні засоби впливають на організм людини згубно, погіршуючи психологічні та фізичні показники. Переглянувши статистику захворюваності за минулі роки, можна стверджувати що розповсюдження психічних розладів є сталою тенденцією. Наприклад, станом на 1 січня 2017 р. 1673328 жителів України перебували на обліку у зв'язку із розладами психіки та поведінки, в тому числі 694928 – внаслідок розладів, пов'язаних зі вживанням алкоголю та наркотиків (3,9% населення). За 2016 р. до закладів з надання психіатричної допомоги було госпіталізовано 182415 хворих, які в середньому 53,4 дні перебували у стаціонарі. На кінець 2016 р. в Україні 261240 хворих на психічні розлади мали групу інвалідності, з них 8,5% – діти у віці до 17 років. 9893 хворих у 2016 р. первинно були визнані особами з інвалідністю у зв'язку з психічними розладами. Смертність населення України від навмисного самопошкодження у 2015 р. становила 17,7 на 100 тис. населення [1]. Тобто захворюваність поширюється, як серед дітей, так і серед дорослого населення. Тому постає нагальна проблема в соціальному забезпеченні осіб, які страждають на психічні розлади.

По-перше, постає завдання визначити вид захворювання, етап лікування та потребу в соціальному забезпеченні. Відповідно до статті 11 Закону України «Про психіатричну допомогу» потрібно провести огляд для з'ясування наявності чи відсутності в особи психічного розладу, потреби в наданні їй психіатричної допомоги, а також для вирішення питання про вид такої допомоги та порядок її надання [2].

По-друге, визначивши стадію захворюваності, медичні працівники можуть госпіталізувати особу до медичного закладу, забезпечивши її всім необхідним для життя, проте застосування примусового методу лікування та госпіталізації відбувається за умови, коли людина не здатна керувати власними діями та загрожує своїй безпеці або безпеці інших.

Особи, які страждають на психічні розлади інколи потребують догляду сторонніх осіб, зазвичай, це рідні, які беруть опіку над хворим. Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про надання щомісячної грошової допомоги особі, яка проживає разом з особою з інвалідністю I чи II групи внаслідок психічного розладу, яка за висновком лікарської комісії медичного закладу потребує постійного стороннього догляду, на догляд за нею» [3], опікуни, які піклуються про життя та добробут психічно хворої особи щомісяця отримують грошову допомогу. Розмір грошової допомоги вираховується порядком обчислення середнього щомісячного доходу сім'ї відповідно до постанови уряду «Деякі питання виплати державної соціальної допомоги» [4].

На нашу думку, особи, у яких виявили психічні розлади на початкових етапах хвороби теж потребують соціального захисту, адже визнавши проблему, людина звернулася по допомогу та розраховує на підтримку держави. На сьогодні, в законодавстві України відсутні нормативно-правові акти, які б передбачали можливість соціального забезпечення особи, яка страждає на психічний розлад, але не має інвалідності. Однак, отримання державної грошової допомоги напряму залежить від встановлення особі групи інвалідності. Відтак, особа, яка страждає на психічні розлади та не готова до отримання статусу особи із інвалідністю, не зможе отримати фінансову допомогу. Тому перед нами постає завдання у соціальному захисті осіб, які страждають на психічні розлади та звернулися на ранніх етапах розвитку хвороби по допомогу але не мають групи інвалідності.

Отже, незалежно від того чи має особа, яка страждає на психічний розлад, заробіток, вона повинна отримувати безкоштовне лікування. Наявність розвитку хвороби – це наявність проблеми, яку потрібно негайно вирішувати. Люди досить часто уникають лікування через проблеми із фінансами, тому варто забезпечити пацієнтів психоневрологічних закладів необхідними медикаментами для лікування. Визнавши існування проблеми соціального забезпечення осіб, які страждають на психічні розлади та звернулись за медичною допомогою на ранніх етапах розвитку хвороби, ми зменшимо рівень захворюваності у суспільстві.

Список літератури

1. Про схвалення Концепції розвитку охорони психічного здоров'я в Україні на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України; Концепція від 27.12.2017 № 1018-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1018-2017-%D1%80> (дата звернення 14.07.2022 р.)

2. Про психіатричну допомогу : Закон України від 22.02.2000 № 1489-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1489-14>(дата звернення 14.07.2022 р.)

3. Про надання щомісячної грошової допомоги особі, яка проживає разом з особою з інвалідністю I чи II групи внаслідок психічного розладу, яка за висновком лікарської комісії медичного закладу потребує постійного стороннього догляду, на догляд за нею : Постанова Кабінету Міністрів України; Порядок від 02.08.2000 № 1192. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1192-2000-%D0%BF>(дата звернення 14.07.2022 р.)

4. Деякі питання виплати державної соціальної допомоги : Постанова Кабінету Міністрів України; Порядок від 22.07.2020 № 632. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/632-2020-%D0%BF>(дата звернення 14.07.2022 р.)

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ, ОБЛІКУ,
ФІНАНСІВ ТА ПРАВА: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА**

**Збірник тез доповідей Міжнародної
науково-практичної конференції
м. Житомир,
16 грудня 2022 р.**

Українською та англійською мовами

Відповідальний за випуск: Загородний І. Д.
Технічний редактор: Нестеренко В. О.
Художній редактор: Михайленко К. В.
Коректор: Остаповець Н. М.
Дизайнери й верстальники: Артеменко А. А, Григоренко Л. О.

Підписано до друку 16.12.2022 р. Формат 60x90/16
Папір офсетний. Друк – ризографія. Умовн. друк. арк. 4,7
Гарнітура Times New Roman.
Наклад 500 примірників. Зам. № 20195

Надруковано у ФОП Сидоренко А. В.
Свідоцтво про державну реєстрацію серія В01 № 710364
від 07.01.2007 р., м. Полтава, вул. Дмитра Корняка, 3

Всі права захищені.

Відповідальність за зміст матеріалів несуть автори.

Редакційна колегія може не поділяти думок авторів.



Офіційний сайт: <http://www.economics.in.ua>

