

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний технічний
університет імені Івана Пулюя,
Україна
Національний науково-дослідний інститут праці та соціального захисту,
Румунія
Вроцлавський економічний університет,
Польща
Вроцлавський науково-технічний університет,
Польща
Дубницький технологічний інститут,
Словаччина
Школа прикладних наук Кешана Юсуфа Чапраза,
Тракійський університет,
Туреччина

Збірник тез доповідей

«РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО -ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В ГЕОЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ»



**III Міжнародної науково-практичної
конференції**

**19 травня 2023 р.
м. Тернопіль**



ТЕРНОПІЛЬ – 2023

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
Україна
Національний науково-дослідний інститут праці та соціального захисту,
Румунія
Вроцлавський економічний університет,
Польща
Вроцлавський науково-технічний університет,
Польща
Дубницький технологічний інститут,
Словаччина
Школа прикладних наук Кешана Юсуфа Чапраза, Тракійський університет,
Туреччина

Збірник тез доповідей

III Міжнародної науково-практичної конференції

«РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В ГЕОЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ»

19 травня 2023 р.
м. Тернопіль

ТЕРНОПІЛЬ – 2023

Розвиток соціально-економічних систем в геоекономічному просторі: збірник тез доповідей III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Тернопіль, 19 травня, 2023 р.). Тернопіль, ФОП Паляниця В.А., 2023. 142 с.

ISBN 978-617-7875-59-7

ТЕМАТИЧНІ НАПРЯМИ КОНФЕРЕНЦІЇ:

1. Соціальна відповідальність – основа філософії бізнесу
2. Сучасні управлінські процеси у контексті соціально-економічних та просторових змін
3. Проблеми підвищення якості бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в сучасних умовах господарювання
4. Сучасний стан та перспективи розвитку системи оподаткування в умовах інституційних змін національної економіки

ISBN 978-617-7875-59-7

За достовірність поданих до друку матеріалів відповідальність несуть автори.

©Тернопільський національний технічний
університет імені Івана Пулюя, 2023
© ФОП Паляниця В.А., 2023

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ

«СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ – ОСНОВА ФІЛОСОФІЇ БІЗНЕСУ»

<i>Бойко Остап, Стойко Ігор</i>	6
Соціальна відповідальність підприємств: погляди, концепції, принципи	
<i>Краузе Ольга, Рожко Наталія</i>	9
Соціальна відповідальність роботодавців	
<i>Курій Наталія</i>	
Корпоративна соціальна відповідальність як сучасна концепція бізнесу та чинник сталого розвитку	11
<i>Нагурна Наталія</i>	13
Професійне вигорання як чинник зниження мотивації до праці	
<i>Надозірна Богдана</i>	15
Соціальна відповідальність бізнесу в Україні	
<i>Піняк Ірина, Шпилик Світлана</i>	17
Роль соціальної відповідальності в маркетингу	
<i>Рапа Наталія</i>	19
Особливості впровадження корпоративної соціальної відповідальності	
<i>Ребуха Лілія, Рудакевич Юлія</i>	22
Філософія соціальної відповідальності	
<i>Юрик Наталія, Пихальська Іванна, Петренко Наталія</i>	24
Соціальна відповідальність – основа філософії бізнесу	

СЕКЦІЯ

«СУЧАСНІ УПРАВЛІНСЬКІ ПРОЦЕСИ У КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТА ПРОСТОРОВИХ ЗМІН»

<i>Божанова Вікторія, Кононова Олександра</i>	
Основні характеристики стратегії енергоефективності будівельної продукції в умовах війни	26
<i>Бойко Аліна, Федичин Ірина</i>	28
Напрямки забезпечення конкурентоспроможності в індустрії гостинності	
<i>Голда Надія, Кулик Юлія</i>	30
Особливості оцінки ефективності маркетингових комунікацій	
<i>Гораль Ліліана, Степанюк Ольга, Король Світлана, Олійник Андрій</i>	32
Тарифоутворення в газопостачанні: ключовий вимір сьогодення	
<i>Івасюк Марічка</i>	35
Сутність та основні складові грошових коштів	
<i>Крамар Ірина, Гапон Вадим</i>	37
Проблеми функціонування сільськогосподарських підприємств в Україні	
<i>Перезовова Ірина, Метюшон Ірина, Шекета Василь, Даляк Надія</i>	39
Особливості тарифної політики у газотранспорті у країнах Європи та Україні	
<i>Фещин Тетяна</i>	43
Обґрунтування виробничої програми підприємства	
<i>Хомик Христина</i>	46
Класифікація факторів та резервів виробництва	
<i>Шведа Наталія</i>	49
Цифрові організації та джерела їх конкурентних переваг	

СЕКЦІЯ
«ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ,
АНАЛІЗУ І АУДИТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ»

<i>Атаманчук Катерина</i>	52
Зміст та завдання аналізу виробництва та реалізації продукції	
<i>Білоус Ольга</i>	55
Наукові дослідження у галузі бухгалтерського обліку	
<i>Бурлан Світлана</i>	57
Діджиталізація як ключовий тренд бухгалтерського обліку	
<i>Вербіцька Вікторія</i>	60
Класифікація звітності підприємства	
<i>Дорош Олена</i>	62
Перспективи оновлення основних виробничих потужностей після завершення війни	
<i>Дручок Тетяна</i>	65
Класифікація резервів в економічному аналізі	
<i>Дякун Юлія</i>	67
Джерела інформації для проведення економічного аналізу	
<i>Капустяк Роман</i>	70
Управління витратами сільськогосподарських підприємств	
<i>Киндич Тетяна</i>	72
Економічний аналіз за методикою вивчення	
<i>Кобилюх Діана, Ковальковський Роман</i>	74
Власний капітал підприємства	
<i>Колтуцька Анастасія</i>	76
Капітальні інвестиції: сутність та класифікація	
<i>Королюк Тетяна</i>	79
Діджиталізація документообігу в обліку	
<i>Kundeus Oleksandr, Zarudna Nataliia</i>	82
Reserve and its evaluation in the accounting system: a comparison of Ukrainian and polish practices	
<i>Курій Наталія</i>	85
Адаптація фінансової звітності України до вимог міжнародних стандартів та законодавства європейського союзу	
<i>Лемішовська Олеся</i>	88
До питання розвитку соціального обліку і звітності: практика організації соціально орієнтованої кооперативної бухгалтерії в Галичині наприкінці XIX - початку XX ст. та можливості урахування принципів її побудови в сучасних умовах	
<i>Наводич Анна</i>	91
Вплив витрат на діяльність підприємства в контексті сучасних економічних досліджень	
<i>Носко Тетяна</i>	93
Аналіз мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні	
<i>Олійчук Тетяна</i>	96
Здійснення аналітичної роботи окремими виконавцями на підприємстві	
<i>Пальчак Діана</i>	98
Основи та актуальність професії аналітика	
<i>Процько Вікторія</i>	100

Аналіз обсягу виробництва продукції	
<i>Рапа Наталія</i>	102
Фінансові інструменти та особливості їх оцінки	
<i>Рацька Яна</i>	104
Аналіз прямих та непрямих виробничих витрат	
<i>Рубченко Ангеліна</i>	107
Актуальність та важливість професії бухгалтера	
<i>Свистун Віктор</i>	109
Організаційні основи обліку праці персоналу на підприємстві	
<i>Синькевич Надія</i>	111
Сучасні види економічного аналізу	
<i>Співак Сергій</i>	114
Ринок консалтингових послуг: обліковий аспект	
<i>Стельмащук Юлія</i>	116
Економічний аналіз: тенденції зміни бізнес-середовища у повоєнний період	
<i>Стечишин Юлія</i>	118
Аналіз номенклатури, асортименту та структури випуску продукції	
<i>Сук Петро</i>	
Нарахування амортизації необоротних активів за оберненим методом на основі прибутку від звичайної діяльності	120
<i>Тивоняк Володимир</i>	124
Аналіз якості продукції	
<i>Трухоновець Богдана</i>	126
Важливі аспекти аналізу продуктивності праці	
<i>Шаюк Микола</i>	129
Проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств	
<i>Якуб'як Олена</i>	130
Популярні методи економічного аналізу	
<i>Яцков Руслан</i>	132
Класифікація резервів за часом використання та способом їх виявлення	

СЕКЦІЯ

«СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ»

<i>Ковальчук Ігор, Співак Сергій</i>	
Сутність податкового навантаження та його вплив на підприємства малого бізнесу	134
<i>Савчук Марко</i>	
Стан та перспективи розвитку спрощеної систем оподаткування підприємницької діяльності	137
<i>Черкашин Інна, Крамар Ірина</i>	
Зміни в податковому законодавстві України в умовах воєнного стану	140

СЕКЦІЯ «СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ – ОСНОВА ФІЛОСОФІЇ БІЗНЕСУ»

УДК 330.8: 379.8

Бойко Остап, Стойко Ігор

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ПОГЛЯДИ, КОНЦЕПЦІЇ, ПРИНЦИПИ

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Boyko Ostap, Stoyko Igor

SOCIAL RESPONSIBILITY OF ENTERPRISES: VIEWS, CONCEPTS, PRINCIPLES

В останні роки в Україні спостерігається зростаючий інтерес до принципів соціальної відповідальності підприємств, активізація яких набула актуальності з початком воєнної агресії росії проти України, які в основному характеризуються волонтерською діяльністю, і повинні стати визначальними для бізнесу у післявоєнний час і з вступом України до Європейського Союзу.

В той же час у всьому світі вже декілька десятиліть розвивалась концепція соціальної відповідальності і корпоративної соціальної відповідальності. Український бізнес не часто у своїй діяльності користуються принципами соціальної відповідальності, найчастіше аргументуючи таку позицію фінансовою неспроможністю, вітчизняні підприємства мало пропагують її, адже рівень ознайомленості з цією тематикою є недостатнім для усвідомлення

«Сучасна ера» Концепції соціальної відповідальності (СВ) і корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) почалися в 1950-х роках, коли Говард Боуен дав визначення КСВ у своїй книзі «Обов'язки бізнесмена» як «зобов'язання компаній щодо відображення очікувань і цінностей суспільства в їх виконанні, і, таким чином, передбачення загальної вигоди для суспільства як найважливіший фактор їх діяльності.

Однак така концепція КСВ також зазнала серйозної критики. Мілтон Фрідман (американський економіст, який у 1976 р. став лауреатом премії з економічних наук на честь Альфреда Нобеля), відстоював інший підхід до КСВ. На його думку, соціальна відповідальність бізнесу полягає в тому, щоб збільшувати прибуток, забезпечуючи таким чином високі виплати власникам компанії. М. Фрідман заявив, що соціальна відповідальність бізнесу відрізняється своєю аналітичною розкутістю та відсутністю строгості, що почуття соціальної відповідальності може мати лише людина, підприємства за своєю природою не можуть. Тим не менш, у наступні роки уявлення про підприємницьку діяльність змінилися, і корпорації стали розглядатися як члени суспільства, які служать потреб суспільства та виховання соціальної моралі в бізнес-поведінці (Societal Approach). Р. Едвард Фрімен представив теорію зацікавлених сторін (1984), яка стверджує, що корпорації мають відносини з багатьма групами в суспільстві (зацікавленими сторонами) і що відповідальні корпорації повинні враховувати інтереси всіх зацікавлених сторін (підхід зацікавлених сторін). В 1990-х рр. з'явилися пов'язані теми, такі як корпоративне громадянство, ділова етика та корпоративне управління. Появилось визначення: КСВ – це внесок бізнесу в сталий розвиток. Хоча існує багато різних визначень і термінів, які використовуються для опису КСВ, це економічні, соціальні та екологічні результати в поєднанні з добровільним характером і врахуванням відносин зацікавлених сторін, які описують комплексний обсяг КСВ.

Одна з найбільш широко прийнятих концепцій КСВ у наукових дослідженнях була створена Арчі Б. Керроллом, який представив піраміду КСВ, що містить чотири категорії корпоративної соціальної відповідальності, при цьому економічна категорія формує основу, на якій будуються правові, етичні та філантропічні категорії. У той час як компанії повинні прагнути досягти високих результатів у всіх категоріях у будь-який час, хороші показники на нижчих рівнях розглядаються як передумова для досягнення цілей вищих категорій.

Деякі експерти вважають, що соціальна відповідальність не відповідає суті бізнесу: прибуток понад усе. Однак соціальна відповідальність стала більш загальноприйнятою і зараз практикується серед широкого кола компаній. Молодші покоління беруть на себе соціальну відповідальність і стимулюють зміни на робочому місці та як споживачі.

Багато визначень КСВ є академічними, але нещодавні внески зробили такі організації, як Комісія Європейських Співтовариств. Згідно з визначенням, прийнятим Європейською комісією (2011), корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) можна визначити як «керівну бізнес-політику, згідно з якою компанії враховують соціальні та екологічні проблеми у своїй власній бізнес-місії, стратегії та діяльності, а також у своїй взаємодії з зацікавленими сторонами на добровільній основі».

Отже, корпоративну соціальну відповідальність традиційно поділяють на чотири категорії: екологічна, філантропічна, етична та економічна відповідальність.

1. Екологічна відповідальність.

Екологічна відповідальність означає віру в те, що організації повинні поводитися максимально екологічно. Це одна з найпоширеніших форм корпоративної соціальної відповідальності. Компанії, які прагнуть взяти на себе екологічну відповідальність, можуть зробити це кількома способами: зменшення забруднення, викидів парникових газів, використання одноразового пластику, споживання води та утилізація відходів; регулювання споживання енергії шляхом збільшення залежності від відновлюваних джерел, стійких ресурсів і перероблених або частково перероблених матеріалів; компенсація негативного впливу на навколишнє середовище: висаджування дерев, фінансування дослідження, пожертви на суміжні цілі.

2. Етична відповідальність

Етична відповідальність пов'язана з забезпеченням того, щоб організація працювала чесно та етично. Організації, які дотримуються принципів етичної відповідальності, прагнуть практикувати етичну поведінку через справедливе ставлення до всіх зацікавлених сторін, включаючи керівництво, інвесторів, співробітників, постачальників і клієнтів. Компанії можуть прийняти етичну відповідальність різними способами. Наприклад, компанія може встановити власну вищу мінімальну заробітну плату, якщо мінімальна заробітна плата, визначена штатом або федеральним урядом, не є «заробітною платою, прийнятною для життя». Так само компанія може вимагати, щоб продукти, інгредієнти, матеріали чи компоненти надходили відповідно до стандартів вільної торгівлі.

3. Філантропічна відповідальність

Філантропічна відповідальність означає прагнення компанії активно робити світ і суспільство кращими. Крім того, щоб діяти максимально етично та екологічно, організації, керуючись філантропічною відповідальністю, часто виділяють частину своїх прибутків. У той час як багато компаній роблять пожертви благодійним і некомерційним організаціям, які відповідають їхнім керівним місіям, інші роблять пожертви на гідні цілі, які безпосередньо не стосуються їхнього бізнесу. Інші заходять так далеко, що створюють власний благодійний фонд або організацію, щоб віддавати віддачу та мати позитивний вплив на суспільство.

4. Економічна відповідальність

Економічна відповідальність – це практика, коли фірма підтримує всі свої фінансові рішення своїм зобов'язанням робити добро у сферах, перерахованих вище. Кінцевою метою є не просто максимізація прибутку, а переконання, що бізнес-операції позитивно впливають на довкілля, людей і суспільство. Глобальний договір ООН (2000) – найбільша у світі ініціатива, створена для просування принципів корпоративної, соціальної та екологічної відповідальності серед бізнесу. До неї вже приєдналося понад 12765 компаній з 163 країн світу, у тому числі 64 українських компанії (станом на 2021). У Глобальному договорі встановлено 10 принципів соціальної відповідальності:

Принципи прав людини:

- Принцип 1: Комерційні компанії повинні забезпечувати та поважати захист прав людини, проголошених на міжнародному рівні.
- Принцип 2: Комерційні компанії повинні забезпечувати, щоб їхня власна діяльність не сприяла порушенню прав людини.

Принципи праці

- Принцип 3: Комерційні компанії повинні підтримувати свободу зібрань і дієве визнання права на колективні переговори.
- Принцип 4: Комерційні компанії повинні сприяти викориненню примусової або обов'язкової праці.
- Принцип 5: Комерційні компанії повинні сприяти дієвому викориненню дитячої праці.
- Принцип 6: Комерційні компанії повинні сприяти дієвому викориненню дискримінації стосовно зайнятості та працевлаштування.

Екологічні принципи

- Принцип 7: Комерційні компанії повинні дотримуватися обережних підходів до екологічних проблем.
- Принцип 8: Комерційні компанії повинні ініціювати поширення екологічної відповідальності.
- Принцип 9: Комерційні компанії повинні стимулювати розвиток і розповсюдження екологічно чистих технологій.

Антикорупційний принцип

- Принцип 10: Комерційні компанії повинні протидіяти будь-яким формам корупції, включаючи здирицтво.

Українська бізнес-індустрія в усіх галузях сильно постраждала від урядових заходів всіх країн щодо обмеження коронавірусу, а ще більше від воєнної агресії росії, що зумовили складний період стагнації економіки України. Водночас, курс на євроінтеграцію лишається незмінним. Це актуалізує питання наближення практики діяльності українських підприємств до європейських норм і правил, а також посилює необхідність їх звітування перед суспільством за виконання виробничих програм, розвитку різних сфер і видів діяльності, а також вирішення соціально-етичних проблем національного відродження. У цьому є промінь надії після перемоги.

Список використаних джерел:

1. Перевозова І., Старощук Х. Етимологія та генеза поняття «соціальна відповідальність підприємства». *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. №1. С. 159-165.
2. Іваницька О.М. Соціальна відповідальність корпорацій і нефінансова звітність: врахування стандартів GRI в Україні. 2016 URL: <https://ktpu.kpi.ua/wp-content/uploads/2016/02/Sotsialna-vidpovidalnist.pdf>.

УДК 338.242

Краузе Ольга, Рожко Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ РОБОТОДАВЦІВ

Krause Olga, Rozhko Nataliya

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

SOCIAL RESPONSIBILITY OF EMPLOYERS

Основи соціальної відповідальності роботодавців закріплено в проєкті стандарту ISO 26000 у 2007 р.

Соціальна відповідальність роботодавців передбачає:

– організацію роботи своїх працівників згідно міжнародних норм і правил охорони здоров'я;

– дотримання про права людини;

– створення прозорих і взаємовигідних трудових відносин;

– відповідальне ставлення до охорони довкілля;

– сповідування добросовісних ділових практик;

– добропорядне вирішення проблем, пов'язаних з клієнтами;

– участь у соціально-економічному розвитку суспільства (благодійність) [3].

Керівними принципами та нормами, які закладено в основу Стратегії соціальної відповідальності бізнесу, розробленої Європейською комісією, є наступні:

– Глобальний договір Організації Об'єднаних Націй;

– Керівні принципи ООН у сфері у сфері бізнесу та прав людини;

– Міжнародний стандарт ISO 26000:2010 «Керівництво із соціальної відповідальності»;

– тристороння декларація принципів стосовно багатонаціональних підприємств та соціальної політики Міжнародної організації праці;

– керівні принципи ОЕСР для багатонаціональних підприємств.

Наступним важливим етапом формування соціальної відповідальності бізнесу стала тенденція щодо розкриття інформації, визначальними в цій сфері є Глобальна ініціатива зі звітності та Міжнародна рада з інтегрованої звітності [1].

Економічні кризи, екологічні катастрофи, соціальні зворушення останніх років породили кризу довіри до основної парадигми бізнесу – отримання прибутку, та довели, що світове співтовариство повинно змінити внутрішню сутність продуктивної діяльності людства, вперш за все в сфері економіки та ринку зайнятості.

Для ринку зайнятості на сучасному етапі розвитку важливо сформуванню ідеологію цивілізованого бізнесу, соціального захисту найманих працівників, тому що такий підхід покращить імідж компанії в очах найманих працівників, ділових партнерів та споживачів, дозволить забезпечити «притік» висококваліфікованих фахівців, а вже наявних мотивує до підвищення кваліфікації, зменшить плинність кадрів, підвищить продуктивність праці та знизить показники зовнішньої трудової міграції висококваліфікованих фахівців.

Концепція соціальної відповідальності роботодавця є складовою корпоративної соціальної відповідальності і передбачає функціонування компанії задля досягнення прибутку і крім цього дотримання ряду принципів, спрямованих на захист прав найманих працівників, прописаних у плані досягнення кращого майбутнього ООН від 2015 р. «Цілі сталого розвитку».

Останніми роками в Україні посилюється тенденція інтеграції до світових ринків. Але розбіжності в стандартах побудови та ведення бізнесу, соціальної відповідальності

компаній перед найманими працівниками, комплексного втілення практики соціально відповідального бізнесу ускладнює входження українського бізнесу у міжнародне ділове товариство. Сучасні умови розбудови соціально орієнтованої економіки вимагають від бізнесу втілення міжнародних норм і практик, включаючи визнання та розвиток корпоративної соціальної відповідальності та її внесок у суспільну згуртованість, сталий розвиток і конкурентоспроможність бізнесу.

Світовий досвід сформував наступні критерії, що дозволяють визначити компанію як соціально-відповідальну: сумлінна сплата податків, виконання вимог міжнародного, державного та регіонального законодавства; виробництво та реалізація якісної продукції; реалізація корпоративних програм підвищення професіоналізму співробітників; програм з охорони та зміцнення здоров'я співробітників; морального стимулювання персоналу до продуктивної праці та професійного зростання; реалізація благодійних та спонсорських проєктів; формування позитивної громадської думки про бізнес.

Ведення бізнесу з дотриманням норм соціальної відповідальності є одним з основних інструментів формування організаційної культури, іміджу, ділової репутації, забезпечення сталого розвитку компанії та добробуту суспільства [1].

Сутність соціальної відповідальності бізнесу у контексті відносин роботодавців та найманих працівників полягає, насамперед, у дотриманні трудових, соціально-економічних і конституційних прав працівників та врахування їхніх інтересів. Користь бізнесу від впровадження принципів соціальної відповідальності, полягає в тому, що: зростає репутація компанії; підвищується рівень довіри до її діяльності, зростає рівень лояльності співробітників, клієнтів та ділових партнерів; підвищується професіоналізм кадрового потенціалу; зростає якість товарів і послуг; формується безпечне середовище діяльності; розвивається корпоративна політика.

Ставлення найманих працівників до своєї роботи залежить від ряду факторів, які в сукупності визначають ступінь задоволеності та лояльності персоналу. Для уникнення непорозумінь та конфліктних ситуацій права та обов'язки працівників повинні бути чітко регламентовані [2].

Слід зауважити, що соціальна відповідальність бізнесу, в тому числі соціальна відповідальність роботодавців не набули ще в Україні належного поширення, про що свідчать наступні порушення з боку роботодавців: порушення міжнародних прав людини та трудових стандартів; недотримання законодавчо встановлених соціально-трудових прав і гарантій працівників; низький рівень заробітної плати; заборгованості із виплати заробітної плати; невиправдана економія на інвестиціях в охорону праці та здоров'я, а також у професійне зростання працівників; поляризація доходів населення і соціальний розлам суспільства.

Список використаних джерел:

1. Краузе О. І., Піняк І. Л., Шпилик С. В. Соціальна відповідальність в контексті діджиталізації бізнесу. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки»*. 2022. №11. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2022-11-8381>
2. Краузе О. І., Юрик Н. Є. Соціальна відповідальність суб'єктів ринку праці. *Електронне наукове видання «Публічне адміністрування та національна безпека»*. 2023. №4. URL: <https://doi.org/10.25313/2617-572X-2023-4-8859>
3. Тарасенко О. Соціальна відповідальність роботодавця: відповідальний світ, дорога довга. URL: <https://robotodavets.org.ua/2017/01/29/sotsialna-vidpovidalnist-robotodavtsya-vidpovidalniy-svit-doroga-dovga.html>

УДК 330.8: 379.8

Курій Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
**КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК СУЧАСНА
КОНЦЕПЦІЯ БІЗНЕСУ ТА ЧИННИК СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Nataliia Kuriia

Ternopil Ivan Puluj National Technical University
**CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A MODERN BUSINESS CONCEPT
AND FACTOR OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

Глобалізація та транснаціоналізація – явища світового виміру. Лідируючі позиції розвинутих країн світу базуються, насамперед, на величезному впливі їх транснаціональних компаній на економіку інших країн. Тому, в умовах сучасної глобальної економіки, що супроводжується посиленням конкурентної боротьби на внутрішніх та зовнішніх ринках країн, соціальна ефективність суб'єктів господарювання має все більшу роль у формуванні довгострокового успіху на ринку. Вона визначається як відповідність результатів господарської діяльності основним соціальним, екологічним потребам і цілям суспільства. Корпоративна соціальна відповідальність як важлива стратегія розвитку підприємництва та практичний механізм нівелювання соціальноекономічних проблем суспільства отримала поширення у світовій бізнеспрактиці ще в середині ХХ ст. Еволюція підходів до проблеми соціальної відповідальності бізнесу може бути представлена такими основними етапами розвитку КСВ-стратегій у міжнародній практиці: I етап (60-ті – середина 70-х рр. ХХ ст.) – активне запровадження благодійницьких та меценатських ініціатив, що виступають елементом рекламних та PR-стратегій бізнесу за умови розмежування підприємницької та соціальної діяльності компаній; II етап (середина 70-х – початок 80-х рр. ХХ ст.) – становлення стратегічної філантропії, орієнтованої на превентивне подолання та профілактику соціальних проблем; III етап (з кінця 80-х рр. ХХ ст. і до сьогодні) – розвиток політики соціальних інвестицій на основі взаємодії підприємницького та суспільного секторів у вирішенні актуальних соціальних проблем суспільства. Наприкінці ХХ ст. концепція соціальної відповідальності посіла значне місце у системі пріоритетів західного підприємницького середовища, що визначає стратегічну місію та філософію бізнесу, згідно з якою компанії, виходячи із добровільно прийнятих етичних норм, окрім дотримання законів та якості товарів і послуг, можуть і повинні здійснювати соціально важливу діяльність та відповідати перед суспільством за покращення якості життя, екології та досягнення сталого розвитку. Таким чином, ідеї соціальної відповідальності займають провідне місце в теорії організації діяльності підприємств. Отже, визначимося з сутністю поняття «соціальна відповідальність»: 1) соціальна відповідальність є ланцюгом добровільних, рівноправних та взаємовигідних відносин між державою, суспільством, профспілками та підприємцями, які беруть участь у системі соціального партнерства та забезпечують покращення рівня життя населення (наголошується на взаємодії усіх рівнів); 2) корпоративна соціальна відповідальність, по-перше, є конкретно рівневою формою виявлення соціальної відповідальності бізнесу, яка базується на концепції «зацікавлених сторін» та є системою взаємовідносин і врахування інтересів груп та окремих особистостей, які значно впливають на функціонування підприємства чи опиняються в зоні його безпосереднього впливу; по-друге, є природним явищем, що полягає в задоволенні внутрішніх та зовнішніх потреб самореалізації підприємства, які знаходяться в основі її організаційних пріоритетів; по-третє, передбачає

відповідальність підприємства як роботодавця, ділового партнера, «громадянина» певної території, країни, благодіяча.

Основною сферою реалізації КСВ-програм даних компаній є програми, спрямовані на підвищення рівня безпеки праці, зниження негативного впливу на екологію, розвиток соціальних проєктів. Базовим рівнем КСВ у світовій практиці визнано дотримання законодавства та висока податкова культура, тоді як благодійність і меценатство розглядаються як вищий рівень за умови, коли останні не використовуються лише як елемент рекламної та меркетингової політики. Стратегічним завданням у контексті створення передумов для сталого розвитку повинна стати побудова такої моделі корпоративної соціальної відповідальності, яка б віддзеркалювала та враховувала як національний, так і інтернаціональний зрізи. Норми корпоративної соціальної відповідальності мають формуватися на фундаменті місцевого законодавства та бути адаптованими до специфіки історичних, соціокультурних особливостей національного ринку. В цій сфері нам потрібне використання західного досвіду та подолання відмінностей, що перешкоджають запровадженню прогресивних елементів та збереження традиційної соціокультурної ідентичності. Таким чином, соціальна відповідальність стає філософією бізнесу. Її вплив на основні показники діяльності підприємств, дозволяє отримати суттєві результати та досягти стратегічних цілей бізнесу.

Головним висновком щодо сучасної концепції соціальної відповідальності бізнесу є те, що поступово соціально відповідальна поведінка стосовно суспільства в цілому стає компонентом ефективності бізнесу. Бути соціально відповідальним, зберігати навколишнє середовище, мати бездоганну інвестиційну репутацію – стає граничною вимогою для відомих у світі марок. Усе більше фірм прагнуть до того, щоб їхня торговельна марка мала соціально значущу суть, воліла до соціальної свідомості покупця, партнера, законодавця, політика.

Список використаних джерел

1. Алоні Г. Етика бізнесу: соціальнофілософський аспект: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філософ. наук: спец. 09.00.03 «Соціальна філософія та філософія історії» / Г. Алоні. - Київ, 2008. — 16 с.
2. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку. – К. : Інтелсфера, 2002. – 298 с
3. Краузе О. І., Піняк І. Л., Шпилик С. В. Соціальна відповідальність в контексті діджиталізації бізнесу. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки»*. 2022. №11. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2022-11-8381>
4. Краузе О. І., Юрик Н. Є. Соціальна відповідальність суб'єктів ринку праці. *Електронне наукове видання «Публічне адміністрування та національна безпека»*. 2023. №4. URL: <https://doi.org/10.25313/2617-572X-2023-4-8859>
5. Левін П. Б. Іноземний досвід розвитку соціально відповідального бізнесу та його використання в Україні. *Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Серія: економічні науки*. 2009. Вип. 15. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npkntu_e/2009_15/stat_09/18.pdf.
6. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. *Галицький економічний вісник*. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

УДК 159.98

Нагурна Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ПРОФЕСІЙНЕ ВИГОРАННЯ ЯК ЧИННИК ЗНИЖЕННЯ МОТИВАЦІЇ ДО ПРАЦІ

Nahurna Nataliia

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

BURNOUT AS A FACTOR OF REDUCED WORK MOTIVATION

У сучасному суспільстві все більше зростають вимоги до продуктивності та якості роботи працівників, які передбачають професійну компетентність, психологічне і фізичне здоров'я, психічну стійкість до появи й розвитку негативних станів. В результаті високої інтенсивності праці виникає проблема вигорання працівників, що негативно впливає на професійну діяльність, продуктивність праці та мотивацію до трудової діяльності.

В 1975 році Герберт Фрейденбергер уперше застосував термін «вигорання», він визначив три складники цього стану:

1. Емоційне виснаження – слабкість, що виникає через надмірну завзятість, небайдужість до справ упродовж надто тривалого часу.
2. Деперсоналізація – вичерпана здатність до емпатії, турботи, співчуття.
3. Зникнення відчуття успішності – нездоланне відчуття марності, коли здається, що ваші дії не приносять користі, нічого не змінюють [3, с. 8].

Серед вітчизняних психологів, які приділяли увагу вивченню причин та наслідків «професійного вигорання» є: В.В. Бойко, Н.Є. Водоп'янова, Т.В. Зайчикова, Л.М. Карамушка, О.М. Мірошніченко та інші.

Термін «вигорання» позначений у Міжнародному класифікаторі хвороб як наслідок тривалого невирішеного стресу на робочому місці. Деякі вчені вважають це хворобою, але починаючи з травня 2019 року ВООЗ використовує цей термін тільки у випадках, пов'язаних з роботою, а тому «вигорання» класифікується як синдром, супутні симптоми якого впливають на стан здоров'я.

Важливо вміти відрізнити звичайний стрес від вигорання. Відчуваючи стрес, працівник занадто залучений до роботи, а в разі вигорання – байдужий до неї. Стрес супроводжується вибухом емоцій, вигорання ж – апатією. Стрес часто пов'язаний із фізичним виснаженням, а вигорання – емоційним.

Крім того, оскільки одна з характеристик «вигорання» – це апатія, то наслідком може стати зупинка кар'єрного росту: керівник не зацікавлений у просуванні співробітника, який ледве справляється зі своєю поточною роботою. Найгіршим можливим результатом вигорання є депресія.

Причинами професійного вигорання можуть бути:

- тривала робота в напруженому темпі;
- велике навантаження, зокрема емоційне;
- токсичне робоче середовище;
- відсутність належної винагороди за працю;
- криза цінностей;
- перфекціонізм;
- схема самопожертви «Згораючи, свічу іншим!»;
- самокритика, низька самооцінка;
- депресивне мислення, невдоволення, хронічне роздратування, фокусування на тому, що «не так, як би мало бути»;
- гіпервідповідальність, переживання за те, що «може піти не так».

Професійне вигорання виникає та розвивається на фоні хронічного стресу. Це призводить до виснаження емоційно-енергетичних та особистісних ресурсів працівника. Відбувається свого роду накопичення негативу, який не знаходить виходу в жодному прояві [2, с. 19].

Наслідком емоційного вигорання може стати: агресія (як активна, так і пасивна) та посилення або поява залежностей (часті перерви на каву, перекури, алкоголь у кінці робочого дня тощо).

Вигорання несе за собою негативні наслідки як для працівника, так і для роботодавця, оскільки ресурсів на нового фахівця витрачається значно більше. Дотримуючись наступних рекомендацій можна попередити негативні наслідки:

1. Навчіть інших поважати ваш час. Дзвінки поза роботою можуть бути, проте тільки у випадку форс-мажорів. Якщо у позаробочий час вам щодня телефонують і просять доопрацювати, замінити, допомогти, то з часом це теж призведе до вигорання. Усі мають право на час для спокою та відпочинку. Якщо ж ви завжди насторожі, бо вам можуть зателефонувати з робочими питаннями в позаробочий час, то навряд чи у вас вийде відновитися.

2. Приділяйте увагу фізичному здоров'ю. Фізичне здоров'я відіграє важливу роль у відновленні організму. Перш за все – якісний сон: засинати й прокидатися в один і той самий час, провітрювати приміщення перед сном, не сидіти за комп'ютером чи смартфоном хоча б за пів години до сну. Стежте за режимом харчування, намагайтеся хоча б мінімально займатися спортом (короткої ранкової пробіжки чи гімнастики достатньо), робіть дихальні вправи.

3. Говоріть. Якщо вас турбує щось на роботі – не тримайте це в собі. Краще поділіться відчуттями з людьми, яким довіряєте. Якщо ви знаєте причину свого вигорання чи відчуття дискомфорту і її реально виправити, то краще щиро поговоріть про це зі своїм керівником.

4. Прямуйте до роботи своєї мрії. Зрозумійте, яка конкретно робота вам подобається, і робіть усе, щоб вона стала вашою професією. Якщо ви займаєтеся тим, що не приносить вам задоволення, то рано чи пізно вас спіткає вигорання [1].

Список використаних джерел:

1. Морі Є. Емоційне вигорання на роботі. 8 способів впоратися з синдромом. 2021. Т. 1. URL: <https://suspilne.media/7544-emocijne-vigoranna-na-roboti-8-sposobiv-vporatisa-z-sindromom/>.
2. Сунім Г. Усе побачиш, коли пригальмуєш. Правила виживання у метушливому світі. Київ: Snowdrop, 2019. 232 с.
3. Нагоскі Е., Нагоскі А. Вигоряння. Стратегія боротьби з виснаженням удома та на роботі: Харків, 2021. 320 с.

УДК 330.3

Надозірنا Богдана

ВСП «Зборівський фаховий коледж ТНТУ ім. Івана Пулюя»
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Nadozirna Bogdana

Zboriv Professional College of TNTU named after Ivan Puluy
SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS IN UKRAINE

Підприємницька діяльність суттєво впливає на розвиток економіки та соціальної сфери. У розвинених країнах бізнес є одним з основних платників податку. Серед економічних результатів найбільш принциповими є утворення конкурентного середовища на ринку, насичення ринку товарами й послугами, підтримання доброзичливих відносин між країнами через налагодження економічних зв'язків. Також підприємницька діяльність створює нові робочі місця, дозволяє проявляти ініціативу й творчі здібності як підприємців, так і найманих працівників, загалом сприяє виживанню населення в кризові періоди. Тобто, соціально-відповідальна компанія не повинна працювати виключно для максимізації прибутку, а має приймати рішення та виконувати дії, які є прийнятними з точки зору цілей і цінностей суспільства.

Поступове зміцнення підприємництва, його прибутковість закладає додаткову фінансову базу для такої соціально корисної діяльності, як благодійництво і спонсорство. Отже, підприємництво здатне суттєво впливати на розвиток суспільства, за наявності якісної правової бази шлях ринкової організації економіки є найбільш ефективним і перспективним для досягнення суспільного прогресу. Одним із видів взаємозв'язків між підприємництвом та суспільством закладено в поняття соціальної відповідальності бізнесу. Соціальна відповідальність бізнесу – це добровільна безкорислива підтримка, участь підприємця у вирішенні соціальних проблем. Така діяльність підприємця корисна як для суспільства, так і власне для нього. Соціальна допомога від бізнесу, що поліпшує рівень життя регіону або зменшує соціальне напруження, незважаючи на витрати, зрештою стимулюватиме зростання прибутку, оскільки в споживачів та місцевої влади сформується більш привабливий образ цього підприємства та його власника.

Часто соціальна відповідальність бізнесу реалізується у формі так званих соціальних програм, які можуть бути такими:

- програми планування підвищення освітнього рівня, що передбачають відрахування коштів на підготовку й перепідготовку працівників та їхніх дітей;
- програми організації охорони здоров'я, що націлені на безкоштовне медичне обстеження, лікування й оздоровлення співробітників та їхніх сімей;
- програми додаткової оплати викладачам університетів, а також адресна допомога соціально незахищеним категоріям населення;
- надання обладнання, технічних засобів освітнім та медичним закладам;
- фінансування громадських проєктів;
- організація благодійних заходів, збирання коштів для благодійності;
- програми підтримки розвитку мистецтва, дитячої творчості тощо.

Спочатку повномасштабного вторгнення Російської Федерації в Україну, мова про бізнес-середовище якщо і велася, то лише у контексті того, що підприємцям слід допомогти зберегти власну вправу. Адже це і виробництво продукції та надання послуг, і зайнятість громадян, і податки, без яких не може існувати жодна держава.

Набагато менше згадувалася тема соціальної відповідальності бізнесу, залучення його ресурсів для вирішення нагальних для суспільства проблем та забезпечення сталого розвитку.

Спектр зобов'язань, який брали на себе комерційні структури перед суспільством і громадами був надзвичайно широким – від банальної допомоги малозабезпеченим верствам суспільства і будівництва спортивних майданчиків у селах, до реалізації великих інфраструктурних, освітніх, екологічних, медичних, культурних і соціальних програм. Зрозуміло, що в умовах війни вимагати від власників та менеджменту компанії, яка надає велику допомогу волонтерам і захисникам, ще й долучатися до фінансової підтримки інших проєктів – не зовсім коректно. Проте бізнес адаптується і до праці в умовах воєнного часу. І знімати з себе відповідальність за сталий розвиток суспільства не збирається. Адже підприємці зацікавлені у тому, щоб їхня справа продовжувалася й у мирній Україні, а продукція знаходила збут на внутрішньому ринку. Саме війна змусила український бізнес переорієнтувати свої програми сталого розвитку та благодійної допомоги. Відтепер український бізнес ще більше підтримує економіку та армію країни: мільярди гривень для ЗСУ, авто, дрони, приціли, спорядження, одяг, взуття, медикаменти, пальне, продукти та багато іншого – це лише частина того, що надає відповідальний український бізнес. До того ж чимало компаній інтегрували програми допомоги та відновлення України у свою політику корпоративної соціальної відповідальності.

Все більше фактів свідчить про те, що за навіть за найважчих умов соціальна відповідальність бізнесу є чинником підвищення прибутковості, іміджу компанії, зниження витрат, покращення морального духу співробітників і лояльності клієнтів, а також інших переваг.

Для впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні, в першу чергу, слід відродити морально-етичну культуру життєдіяльності й господарювання особистості – члена трудового колективу через колективне ухвалення кодексу честі, постійно діюче культурно-професійне навчання трудового колективу, морально-матеріальне заохочення працювати на благо суспільства за совістю, знизити податкове навантаження, підтримувати розвиток малого та середнього бізнесу з метою усунення деформації структури економіки; скорегувати законодавство таким чином, щоб бізнес був зацікавлений впроваджувати соціальні проєкти; надати більше повноважень органам місцевого самоврядування та знизити рівень корупції на підприємстві та тіньової економіки. Все ж, подолання корупції в організації чи органах влади можливо тільки за умови викорінення з серця особистості бажання незаконно збагатитися, що й буде початком її суспільної відповідальності, соціальної відповідальності підприємства, сталого розвитку корпорації, суспільства та довкілля.

Список використаних джерел:

1. Гісем О.О., Мартинюк О.О. Громадянська освіта (інтегрований курс, рівень стандарту): підручник для 10 класу закладів загальної середньої освіти – Харків: Вид-во «Ранок», 2018, 192 с.
2. Корсак В. І. Соціальна відповідальність бізнесу: особливості національної проблематики, шляхи реалізації. *Сталий розвиток економіки*. 2012. № 7. С. 68-71.
3. Соціальна відповідальність: навч. посіб. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». 2015. 180 с.
4. Як змінилась корпоративна соціальна відповідальність компаній в умовах війни? URL: <https://budni.rabota.ua/ua/corporate-culture/yak-zminilas-korporativna-sotsialna-vidpovidalnist-kompaniy-v-umovah-viyni>

УДК 339

Піняк Ірина, Шпилик Світлана

Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В МАРКЕТИНГУ

Pinyak Iryna, Shpylyk Svitlana

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

THE ROLE OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN MARKETING

У відповідь на запити споживачів, поряд із загрозою посилення централізованого управління, все більше і більше компаній включають соціальну відповідальність у процес стратегічного маркетингового планування.

Соціальна відповідальність пов'язана із зобов'язанням організації максимізувати позитивний вплив на суспільство, мінімізуючи при цьому негативний вплив підприємницької діяльності у всіх її вимірах. Соціальну відповідальність умовно можна класифікувати на економічну, юридичну, етичну та філантропічну. З економічної точки зору, усі фірми повинні нести відповідальність перед своїми акціонерами, які впливають на репутацію фірми та зацікавлені, звичайно, в отриманні прибутку від своїх інвестицій. Економічні та правові проблеми недаремно є основними рівнями соціальної відповідальності: без них фірма може не проіснувати достатньо довго. Маркетингова етика стосується принципів і стандартів, які визначають прийнятну маркетингову поведінку, визначену громадськістю, державними регуляторами, групами приватних інтересів, конкурентами та самою фірмою. Етичні маркетингові рішення зміцнюють довіру, що допомагає будувати довгострокові маркетингові відносини. Маркетингова етика включає рішення про те, що є правильним, а що неправильним в організаційному контексті планування та реалізації маркетингової діяльності в глобальному бізнес-середовищі. Основні питання у сфері соціальної відповідальності бізнес структур: організаційна ефективність; індивідуальні досягнення в робочій групі; соціальне визнання та просування в організації; зацікавлені сторони.

Важливим є розгляд корпоративної філантропії як інструменту маркетингу, що вказує на те, що благодійність може бути дуже корисною для фірми. Маркетингова етика включає принципи та стандарти, які керують поведінкою окремих осіб і груп під час прийняття маркетингових рішень. Корпоративна репутація, імідж і брендинг важливіші, ніж будь-коли, і є одними з найважливіших аспектів підтримки відносин із ключовими зацікавленими сторонами. Хоча більшість вважає цінність чесності, поваги та довіри самоочевидною та загальноприйнятною, ділові рішення передбачають складні та детальні обговорення, під час яких правильність може бути не такою очевидною. Особи, які мають обмежений досвід ведення бізнесу, часто змушені приймати раптові рішення щодо якості продукції, реклами, ціноутворення, методів продажу, практики найму, конфіденційності та контролю забруднення. Коли особисті цінності несумісні з конфігурацією цінностей робочої групи, може виникнути етичний конфлікт. Дослідження показали, що кожна реклама містить оманливу інформацію. Перебільшені заяви – це ті, які не можуть бути підтверджені, наприклад, коли реклама стверджує, що певний продукт кращий за будь-який інший на ринку. Інша оманлива практика, яка стала все більш поширеною — це спонукання споживача вважати продукт або послугу екологічнішими, ніж вони є насправді.

Багато фірм намагаються контролювати свої дії з огляду на соціальні запити, намагаючись продемонструвати етичну відповідальність і запобігти подальшому регулюванню з боку урядових структур.

Корпоративна етика фірми надає її членам сенс і пропонує алгоритми щодо того, як поводитись і вирішувати проблеми всередині фірми. У маркетингу ми розглядаємо

етичний клімат як частину корпоративної культури, яка пов'язана з очікуваннями щодо належної поведінки. Коли топ-менеджери прагнуть створити етичний клімат, який ґрунтується на відповідальності та громадянській позиції, вони задають тон етичним рішенням. Щоб задовольнити зростаючі вимоги суспільства до етичного маркетингу, фірмам необхідно розробити плани та структури для вирішення етичних питань.

Більшість фірм починають процес створення програм організаційної етики з розробки кодексів поведінки, які є офіційними заявами, які описують, чого організація очікує від своїх працівників. Кодекс етичної поведінки має відображати бажання ради директорів і вищого керівництва щодо дотримання організацією цінностей, правил і політики, які підтримують етичний клімат. Дослідження виявили, що корпоративні етичні кодекси часто містять п'ять-сім основних цінностей або принципів на додаток до більш детальних описів і прикладів відповідної поведінки, зокрема, надійність, повага, відповідальність, справедливість, турбота та патріотизм.

Важливим аспектом є формування соціально відповідального лідерського ядра організації. Риси соціально відповідальних лідерів: вміння створити спільну мету або бачення для компанії; отримати підтримку від значущих партнерів; спонукати інших бути етичними; використовувати ресурси, які їм доступні; насолоджуватися своєю роботою та підходити до неї з майже заразливою наполегливістю, пристрастю та відданістю.

Одним із найпотужніших аргументів на користь включення етики та соціальної відповідальності в процес стратегічного планування є зв'язок між соціальною відповідальністю зацікавлених сторін та ефективністю маркетингу. Етичний клімат вимагає від членів організації включати інтереси всіх зацікавлених сторін, включаючи клієнтів, у свої рішення та дії. У міру того, як працівники відчують поліпшення етичного клімату своєї фірми, їхня відданість досягненню стандартів високої якості також зростає. Співробітники, які працюють у менш етичному кліматі, мають менше зобов'язань щодо забезпечення такої якості. Етичний клімат також сприяє сильній ринковій орієнтації. Орієнтація на ринок – розвиток організаційної культури, яка ефективно та результативно заохочує необхідну поведінку для створення вищої цінності для покупців і, таким чином, постійної вищої продуктивності фірми. Без міцного етичного клімату може виникнути конкурентна орієнтація на робочому місці.

Атмосфера етики та соціальної відповідальності також створює значну міру довіри серед зацікавлених сторін фірми. Найважливішим фактором, який сприяє здобуттю довіри, є уявлення про те, що фірма та її працівники не пожертвують своїми стандартами чесності. Компанії, які не розробляють стратегії та програми для включення етики та соціальної відповідальності у свою організаційну культуру, будуть платити ціну потенційно поганою маркетинговою діяльністю, потенційними витратами на цивільні чи кримінальні судові процеси та стикнуться з негативним розголосом, коли громадськість виявить сумнівну діяльність.

Список використаних джерел:

1. Краузе О. І., Піняк І. Л., Шпилик С. В. Соціальна відповідальність в контексті діджиталізації бізнесу. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки»*. 2022. №11. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2022-11-8381>
2. Краузе О. І., Юрик Н. Є. Соціальна відповідальність суб'єктів ринку праці. *Електронне наукове видання «Публічне адміністрування та національна безпека»*. 2023. №4. URL: <https://doi.org/10.25313/2617-572X-2023-4-8859>

УДК 338.242
Рапа Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
**ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ**

Rapa Nataliia

Ternopil Ivan Puluj National Technical University
**FEATURES OF THE IMPLEMENTATION OF CORPORATE SOCIAL
RESPONSIBILITY**

На даний час соціальна відповідальність є ключовою ланкою для ведення бізнесу. Дана ідея полягає в тому, що підприємство працює не тільки для одержання максимального прибутку, але й для допомоги суспільству. Можна сказати, що корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) — це концепція управління, в рамках якої компанії інтегрують соціальні та екологічні проблеми у свої бізнес-операції і взаємодіють зі своїми зацікавленими сторонами. Саме тому, на даний час, працівники і клієнти віддають перевагу підприємствам які впровадили в свою діяльність корпоративну соціальну відповідальність.

Якщо детальніше розглянути соціальну відповідальність, то її варто поділити на чотири ключових елементи: етична відповідальність; екологічна відповідальність; філантропська відповідальність; економічна відповідальність.

Етичну відповідальність можна розглядати з внутрішньої і зовнішньої сторони. Внутрішня етична відповідальність відображається в поведінці всередині підприємства, а саме: турбота про добробут працівників, дотримання всіх етичних норм, встановлення вищої мінімальної заробітної плати, відсутність дискримінації. Розглядаючи етичну відповідальність зі зовнішньої сторони можна виділити такі ознаки: сертифікація товару, чесна торгівля, моральне ставлення до покупців та постачальників.

Також не потрібно забувати про важливість на даний час екологічної відповідальності. З кожним роком екологічний стан планети погіршується і тому важливим є відношення до цього самих людей і підприємств. Нині компаніям потрібно зосередитися на двох основних сферах нашого довкілля: обмеженні забруднення та зменшенні викидів парникових газів. Компанії зобов'язані дотримуватись своєї економічної відповідальності, оскільки обізнаність споживачів про екологічні проблеми істотно зростає і сьогодні вони хочуть, щоб бізнес вжив необхідних заходів для порятунку нашої планети та збереження усіх життів на ній. Компанії, стурбовані зменшенням забруднення повітря, землі та води, підвищили свій статус хороших корпоративних організацій, приносячи користь суспільству [1, с. 59].

Філантропічна відповідальність полягає в служінні людству. Даний вид соціальної відповідальності проявляються в підтримці, що морально, що фінансово непривілейованим або нужденним людям, які потребують допомоги. Компанії виконують свої благодійні обов'язки, жертвуючи свій час, гроші чи ресурси благодійним організаціям та організаціям на національному та міжнародному рівнях.

І останнім видом соціальної відповідальності є економічна відповідальність. Даний вид можна виділити як баланс між мораллю, бізнесом, екологією та благополуччям. Вона полягає в знаходженні шляхів, які допоможуть підвищити прибутки компанії, при цьому не порушуючи моральні і етичні норми.

Отже, аналізуючи всі складові корпоративної соціальної відповідальності, можна сказати, що її впровадження є доволі важкою і довгою працею для підприємства. Але

дана робота значно окупиться для цих сміливих компаній. На рис. 2. Представленні основні плюси впровадження корпоративної соціальної відповідальності.

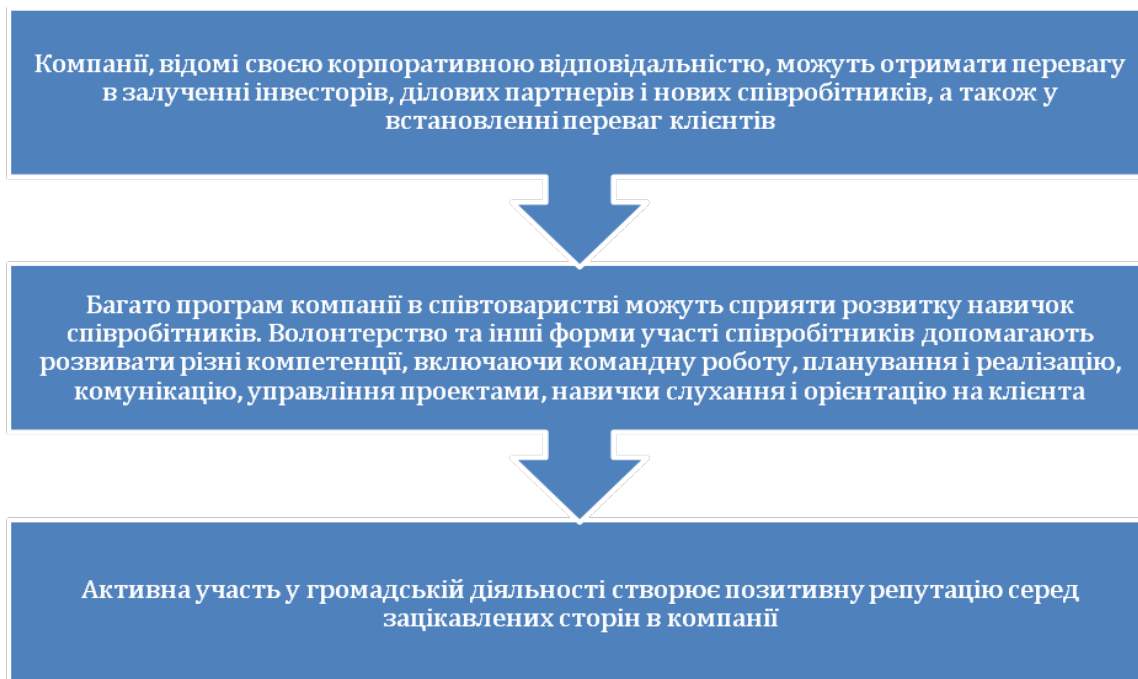


Рис. 2. Плюси впровадження корпоративної соціальної відповідальності на підприємстві

Проаналізувавши досвід інших країн, в Україні також підприємства активніше почали впроваджувати в свою діяльність корпоративну соціальну відповідальність. Активний розвиток можна побачити проаналізувавши Індекс соціального прогресу (Social Progress Index). В 2019 році Україна посідала 80 місце серед 149 країн. Станом на 2022 рік цей показник збільшився і Україна знаходиться на 52 місці серед 169 країн.

Даний прогрес є доволі стрімкий, але все ще залишилися перешкоди, які не дозволяють більш швидшому впровадженні корпоративної соціальної відповідальності у вітчизняний бізнес. Серед основних можна виділити такі: застарілі методи управління бізнесом; швидкий прибуток замість довгострокової діяльності на ринку; опір керівництва і персоналу новим змінам й інноваціям; неврахування думки й інтересів працівників підприємства; точкове використання новітніх методів мотивації персоналу і практична відсутність соціальних програм для працівників підприємств; копіювання досвіду іноземних компаній без глибшого їх вивчення і урахування особливості вітчизняної економіки; відсутність значного досвіду партнерських відносин підприємства з іншими суб'єктами (громадою, освітніми закладами, громадськими організаціями тощо) та інші.

Отже, проаналізувавши особливості всіх елементів корпоративної соціальної відповідальності, можна визнати, що вона не може впроваджуватися лише частково, тобто дотримуючись тільки одного виду соціальної відповідальності. Якщо дана система буде працювати, дотримуючись всі видів соціальної відповідальності, то підприємство зможе отримати значно більше переваг для розвитку своєї діяльності. Але не потрібно забувати про певні перешкоди, які й надалі продовжують гальмувати розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні. Якщо підприємство проаналізує всі ці перешкоди, світовий економічний ринок і особливості вітчизняної економіки, то впровадження і розвиток корпоративної соціальної відповідальності буде відбуватися правильно і стрімко, що пришвидшить зростання підприємницької

діяльності, зокрема в контексті інвестиційної привабливості, інноваційної активності, маркетингово-логістичного розвитку тощо.

Список використаних джерел:

1. Кузьмін О. Є., Станасюк Н. С., Уголькова О. З., Соціальна відповідальність бізнесу: поняття, типологія та чинники формування. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*. № 2 (6), 2021. С. 56-64.
2. Іпполітова І.Я., Ревенко О.В. Соціальна відповідальність бізнесу: стратегічний та інвестиційний аспекти. причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій інфраструктура ринку. *Електронний науково-практичний журнал Вип. 42 Одеса* 2020. С. 176-181.
3. Краузе О. І., Піняк І. Л., Шпилик С. В. Соціальна відповідальність в контексті діджиталізації бізнесу. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки»*. 2022. №11. URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2022-11-8381>
4. Краузе О. І., Юрик Н. Є. Соціальна відповідальність суб'єктів ринку праці. *Електронне наукове видання «Публічне адміністрування та національна безпека»*. 2023. №4. URL: <https://doi.org/10.25313/2617-572X-2023-4-8859>

УДК 338.242

Ребуха Лілія, Рудакевич Юлія

Західноукраїнський національний університет
ФІЛОСОФІЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Rebukha Liliia, Rudakevych Yulia

West Ukrainian National University
PHILOSOPHY OF SOCIAL RESPONSIBILITY

Понині у громадянському суспільстві має місце криза традиційних базових цінностей, яка спричинена наростаючим впливом європейських цінностей, що означають розширення свободи, незалежності, ініціативності з однієї сторони, а з іншої – не повна присутність у громадян почуття відповідальності за процеси, що виникають в той чи інший час в країні, прагнення перекласти відповідальність за зміни соціальних умов життєдіяльності на певні соціальні групи [1, с. 32]. Відповідно соціальна відповідальність поки що не постає як смислова квінтесенція системи цінностей і ціннісних орієнтирів, а також не є дієвим регулятором сучасного стану суспільства [5].

Незважаючи на те, що соціальна відповідальність є категорією філософії, що відтворює принципи та закони, значущі для взаємодії індивіда та соціуму у будь-якій сфері життєдіяльності, вона крім того відображає ступінь усвідомлення особою можливості виступати причиною змін як у собі, так і в самому соціумі цілому.

Відповідно соціальна відповідальність слугує неодмінною умовою/причиною взаємодії індивіда та соціуму з характерною динамічністю її обов'язкових структурних елементів:

- а) включення та взаємозв'язок суб'єкта – об'єкта – установи;
- б) взаємодія особистості та суспільства, що представлена властивістю людини, однак не є вродженою, даною від природи властивістю індивіда, а сформована у результаті впливу певних соціальних умов на конкретну особистість;
- в) соціокультурна якість особистості, де відображається безпосередня вольова цілеспрямованість індивіда, яка проявляється у процесі зреалізування ним соціально-активної діяльності у соціумі;
- г) механізм соціального контролю, як регулятор системи соціально-суспільних зв'язків, що вибудовуються між особистістю та суспільством як ознаки соціальної організації суспільства.

Відповідно до трактувань науковців соціальна відповідальність поділяється на внутрішню та зовнішню, перспективну та ретроспективну. Це спричинює розгляду таких видів соціальної відповідальності, як юридична, громадянська, відповідальність педагога, економічна відповідальність та ін. її різновиди.

Зупинимось на економічній відповідальності, тобто на економічній складовій соціальної відповідальності бізнесу. Так, однією із концепцій соціальної відповідальності є концепція економічної відповідальності, засновником якої є М. Фрідмен, де згідно його положень економічна відповідальність підприємства зводиться виключно до отримання прибутку в максимальній кількості [3; 4].

Проте науковці-економісти стверджують, що спроба звести соціальну відповідальність бізнесу лише до економічної відповідальності, нині не має сенсу, оскільки економічна сторона такої відповідальності не є єдиним зобов'язанням перед суспільством [2; 3]. Саме економічна сторона соціальної відповідальності робить можливим втілення в професійну діяльність належних умов для легального ведення бізнесу, своєчасної оплати праці та забезпечення гідного рівня життя працюючих громадян; підвищення якості продукції та ін.

Отже висновуємо, що філософський метод дозволяє вивчити соціальну сферу життєдіяльності соціуму з позицій конкретної обумовленості, базисного характеру та первинності ціннісних уявлень та орієнтацій громадян, що розглядаються відповідно до тенденцій та закономірностей розвитку суспільства. Відповідно для реалізації соціальної економічної відповідальності підприємствам необхідно забезпечити для цього як фінансову основу, так і дотримання ним юридичних, трудових, етичних, моральних та ін. соціальних норм.

Список використаних джерел:

1. Борінштейн Є. Р., Кольчак А. В. Проблема особистості у філософії. Південноукраїнські наукові студії : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та молодих вчених (Одеса, 19 грудня 2019 р.). Одеса : ПНПУ ім. К. Д. Ушинського, 2020. С. 32-34.
2. Гудзинський С. О. Соціальна відповідальність бізнесу: її сутність та роль в регулюванні зайнятості. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 2 (22), Т. 2 С. 63-72.
3. Колот А. М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів. *Економічна теорія*. 2013. № 4. С. 5-26.
4. Колот, А. М. Соціальна відповідальність як суспільна цінність та складова збалансованого розвитку. *Науковий вісник ПУЕТ*. Серія :Економічні науки, 2021, №5 (84). С. 249-263.
5. Ребуха Л. З., Савіцька В. В. Життєстійке ставлення студентів до сприйняття та оцінки кризових ситуацій. *Трансформаційні процеси соціально-гуманітарної сфери сучасної України в умовах війни: виклики, проблеми та перспективи*: зб. Матеріалів міжнародної науково-практичної конференції. (Тернопіль, 2-3 червня 2022 р.). Тернопіль: Університетська думка, 2022. С. 33-35.

УДК 351

Юрик Наталія, Пихальська Іванна, Петренко Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ – ОСНОВА ФІЛОСОФІЇ БІЗНЕСУ

Yuryk Nataliia, Pykhalska Ivanna, Petrenko Nataliia

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

SOCIAL RESPONSIBILITY IS THE BASIS OF BUSINESS PHILOSOPHY

Соціальна відповідальність підприємства передбачає свідоме реагування на соціальні проблеми, як в процесі діяльності підприємства, так і в процесі його розвитку. Це вимагає від нього дотримання норм, встановлених законом, і ведення виробничо-господарської діяльності відповідно до цих вимог. Корпоративна соціальна відповідальність – це відповідальність компанії за свою діяльність перед усіма людьми та організаціями, з якими вона взаємодіє в процесі діяльності, а також перед суспільством у цілому для отримання соціальних вигод [1].

Щодо соціальної відповідальності бізнесу, то вона сприяє розвитку та підвищенню іміджу компанії, а її уникнення послаблює економічні можливості підприємства. Це, у свою чергу, дає підстави вважати, що ті, хто не використовує наявну владу в правильному соціально-відповідальному напрямку, має всі шанси до втрати цієї влади. Зростання соціальної відповідальності можна вважати природним процесом. Адже в умовах зростання глобальних загроз, особливо екологічних, техногенних та інших, підвищення відповідальності є однією з умов подальшого прогресу людства. Саме тому, в умовах війни та кризи, виникає потреба розібратися з поняттями «відповідальність» та «свобода», якими не коректно оперують і роблять свідомі підміни. Варто зазначити, що у філософії категорія «відповідальність» вважається спорідненою та взаємозалежною з поняттям «свобода». Однак, дані поняття несуть своє індивідуальне змістовне навантаження і вимагають чіткості їх трактування.

Свобода, як зазначають науковці, є категорією, що характеризує сутність людини та її існування, яка пропонує можливість свідомого вибору варіантів поведінки. Свобода є передумовою відповідальності. Людина може бути відповідальною лише тоді, коли вона вільна приймати рішення та виконувати їх. Відповідальність є наслідком свободи. Потенційно це передбачає відповідальність, але лише за умови досягнення власної свободи [1].

Індивідуальна свобода та відповідальність є домінуючими ідеями екзистенціалізму, який визначає свободу як фундаментальну рису людського існування, що дає людині можливість самотворити та обирати своє майбутнє. Людина вільна, але її свобода виражається у виборі власної внутрішньої духовно-моральної точки зору. Тому вона несе відповідальність за свої дії, лише якщо вона має свободу воліти, вибирати та виконувати ці дії [1].

Екзистенціалісти пояснюють, що будь-який людський вибір і дія завжди відбуваються в певній ситуації, тобто в світі і в оточенні інших. Таким чином, визнається, що індивідуальний вибір і діяльність все ще залежать від інших людей, які певною мірою їх обмежують. Тому діяльність індивіда ніколи не повинна суперечити інтересам чи потребам інших. Це важливо для ведення бізнесу без шкоди для навколишнього середовища та людей. Питання співвідношення свободи та відповідальності є особливо актуальним у контексті суспільних перетворень, які відбуваються сьогодні в Україні. У цьому контексті соціальну відповідальність слід розглядати у двох аспектах: по-перше – це обов'язок окремих осіб або організацій приймати рішення, які приносять користь суспільству, компанії, громаді та кожній окремій людині, що відображає етичний і моральний вимір суспільних відносин.

Визнання та прийняття соціальної відповідальності ґрунтується на бажанні зробити свій внесок у розвиток суспільства, навіть якщо це не пов'язано з жодними зобов'язаннями чи особистою вигодою; по-друге, соціальна відповідальність є універсальною формою зв'язку і взаємозалежності між індивідами, державою і суспільством, їх здатністю оцінювати наслідки своєї діяльності для сталого суспільного розвитку. Це найкращий спосіб узгодження інтересів, прав і обов'язків соціальних суб'єктів, своєрідне взаємне обмеження їхніх дій щодо природних, економічних, соціальних і культурних реалій. Тому взаємовідносини між державою, бізнесом і громадянами повинні будуватися на принципі соціальної відповідальності, що є запорукою успішного розвитку суспільства.

Парадигма соціальної відповідальності бізнесу набуває все більшої популярності як система етичних норм і принципів соціальної справедливості. Тому сучасна бізнес-діяльність повинна змінити свою однобічну спрямованість на отримання надприбутків і використовувати частину з них на соціальні цілі.

Слід також зазначити, що в сучасній міжнародній практиці зростає значення етичних, моральних і правових підходів до економічної діяльності. Такі авторитетні організації, як ООН, Міжнародна організація праці та Організація економічного співробітництва та розвитку, все частіше наголошують на важливості банківських та корпоративних інвестицій у розвиток соціальної інфраструктури, такої як охорона здоров'я, дозвілля, освіта та навколишнє середовище [2].

Реалізація конкретних соціальних проектів та програм, створення системи корпоративної соціальної відповідальності, творення бази даних соціальних та екологічних ініціатив, які можуть бути впроваджені, могли б брати участь у тих проектах, що реалізуються державними та громадськими органами, організаційними та бізнес-структурами [3]. На нашу думку, це сприятиме підвищенню збільшенню кількості рівня корпоративної соціальної відповідальності в Україні і разом з тим прогресивним змінам у суспільстві.

Таким чином, соціальна відповідальність – це категорія, яка ґрунтується на свободі та відображає прагнення реалізувати цілі суспільства; категорія, що базується на свободі і відображає прагнення реалізовувати не лише утилітарні цілі, але й здійснювати суспільно корисну діяльність, як глобальний виклик, що стоїть перед людством у ХХІ столітті, а також здійснювати суспільно корисну діяльність.

Врешті-решт, впровадження європейських стандартів ведення бізнесу включає в себе і морально-етичні аспекти економічної діяльності, де соціальна відповідальність є фундаментальною основою та умовою для сталого розвитку суспільства.

Список використаних джерел:

1. Єрмоменко О. О. Свобода як обов'язкова передумова відповідальності. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди*. 2016. Випуск 24. С. 52-57.
2. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу: Монографія /за загальною редакцією М. П. Буковинської. К.: ЦП «Компринт». 2015. 297 с.
3. Резнік Н. Соціальна відповідальність бізнесу: сутнісно-теоретичні аспекти. *Журнал європейської економіки*. 2014. Том 13 (№3). С. 296-303.
4. Краузе О. І., Юрик Н. Є. Соціальна відповідальність суб'єктів ринку праці. *Електронне наукове видання «Публічне адміністрування та національна безпека»*. 2023. №4. URL: <https://doi.org/10.25313/2617-572X-2023-4-8859>

СЕКЦІЯ
«СУЧАСНІ УПРАВЛІНСЬКІ ПРОЦЕСИ У КОНТЕКСТІ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТА ПРОСТОРОВИХ ЗМІН»

УДК 621.311:620.92

Божанова Вікторія, Кононова Олександра

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТРАТЕГІЇ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ
БУДІВЕЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ВІЙНИ

Bozhanova Viktoriia, Kononova Oleksandra

Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

THE MAIN CHARACTERISTICS OF BUILDING PRODUCTS ENERGY
EFFICIENCY STRATEGY IN THE CONTEXT OF WAR

Повномасштабне вторгнення Росії та тривалі воєнні дії завдали значної шкоди всім секторам економіки України. Енергетична галузь не стала винятком – численні об'єкти енергетичної інфраструктури зруйновані або опинилися на тимчасово окупованій території, підприємства генерації є пріоритетними цілями для російських ракетних обстрілів, пошкоджено мережі електро- та теплопостачання, неможливим є видобуток енергетичних ресурсів на окремих родовищах. Розвиток енергетичного сектору є невід'ємною умовою ефективної роботи практично всіх галузей промисловості та забезпечення нормальних умов життєдіяльності населення. Отже, заходи з підвищення стійкості енергетики в умовах воєнного часу та швидкого її відновлення у післявоєнний період є одним із пріоритетів державної політики. Відновлення галузі у післявоєнний період має відбуватися на засадах енергозбереження, енергоефективності, заміщення викопного палива на підприємствах генерації та відповідно до вимог європейського енергетичного законодавства [1].

Можна відмітити, що в закордонних аналітичних дослідженнях виділяється підхід до використання стратегії енергозбереження (енергоефективності) щодо різних напрямків управління будівництвом, характеристик будівельної продукції. Зокрема, можна виділити врахування в стратегіях розвитку сучасних великих будівельних компаніях Німеччини, Канади, США орієнту на створення будівель з нульовим споживанням енергії (коли обсяг виробництва енергії на місці через відновлювальні джерела дорівнює обсягу споживання такої енергії) [2]. Аналіз емпіричних досліджень досвіду управління будівлями з нульовим енергоспоживанням в США (новобудовами) дозволив виділити основні характеристики стратегії енергоефективності, яка є основою стратегічного управління будівельною продукцією такої категорії (табл. 1).

Відмічено, що основними характеристиками стратегії енергоефективності, яка є основою стратегічного управління будівельною продукцією з нульовим енергоспоживанням в США (новобудовами) є: загальний орієнтир на енергоефективність будівельної продукції; техніко-економічні аспекти енергоефективності будівельної продукції; позитивний екологічний вплив на навколишнє природне середовище. Вітчизняні умови розвитку та управління об'єктами нерухомості мають певні особливості, тому адаптація зарубіжного досвіду щодо виробництва будівельної продукції з нульовим енергоспоживанням потребує відповідного узгодження з управлінськими компаніями. Але в цілому, в Україні впровадження вказаного заходу на масовому рівні є актуальним зважаючи на період дії військового стану та на потребу економії ресурсів та грошових коштів населення.

Таблиця 1

Основні характеристики стратегії енергоефективності, яка є основою стратегічного управління будівельною продукцією такої категорії (на прикладі досвіду США)

№ п/п	Показник стратегії	Ознака
1	Загальний орієнтир на енергоефективність будівельної продукції	Узгоджується з майбутніми власниками будівель (або інвесторами будівельного проекту)
2	Обґрунтування техніко-економічних аспектів енергоефективності будівельної продукції:	
2.1	Технічні показники виробництва енергії з відновлюваних джерел для потреб будівлі (нульове споживання енергії)	Обґрунтування в проектній документації згідно з чинними вимогами
2.2	Економічні показники виробництва енергії з відновлюваних джерел для потреб будівлі:	
2.2.1	Очікуваний строк окупності будівлі при впровадженні енергоефективної програми нульового споживання енергії	12 років 2,5-3,75% щороку
2.2.3	Економія витрат на комунальні послуги	від 26 до 45%
3	Зниження впливу на екологію (скорочення використання енергетичних ресурсів)	від 26 до 45%

Джерело: складено автором за матеріалами [2]

А також, розвиток будівельних підприємств (суб'єктів підприємництва) розвинених країн пов'язаний із використанням інноваційних технологічних стратегій, що передбачають впровадження у виробничих процесах високотехнологічної техніки, обладнання, технологій (зокрема, дронів, роботів, 3-D моделювання у виробництві певних частин будівельної продукції). А саме, досвід Німеччини свідчить, що зростання обсягу виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) підприємствами країни за 2014-2020 рр. було забезпечено в тому числі завдяки масштабному використанню [3]: дронів (безпілотних пристроїв) на всіх етапах виробництва для звітування перед інвесторами, для оцінки ходу будівництва, для встановлення розходжень та помилок у роботі; роботів для здійснення високотехнологічних однотипних робіт, через брак кваліфікованих кадрів; 3-D моделювання у виробництві певних частин будівельної продукції, яке підвищило термін виконання будівельних робіт.

Впровадження високотехнологічного обладнання, робототехніки в умовах функціонування українських будівельних підприємств в період військового стану можливе на рівні високотехнологічних суб'єктів цієї сфери, великих та середніх учасників ринку через потребу здійснення вагомих фінансових інвестицій на придбання техніки, технологій тощо. При цьому, за умов ефективного планування використання новітніх технологій в загальній стратегії розвитку суб'єкти сектора економіки можуть забезпечити вагомі ринкові, економічні пріоритети.

Список використаних джерел:

1. Харченко О. Стійкість України: уроки 2022 року. URL: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2022/12/%D0%A1%D1%82%D1%96%D0%B9%D0%BA%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C-%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8-%D0%A3%D1%80%D0%BE%D0%BA%D0%B8-2022.pdf>.
2. Petersen A., Gartman M., Corvidae J. The economics of zero-energy homes. Single-family insights. New York City: Rocky Mountain Institute, 2018. 31 p.
3. Pöllat K. Trends der Digitalisierung in der Bauindustrie. *Bauindustrie aktuell*. 2018. № 1. S. 4-7.

УДК 338

Бойко Аліна, Федішин Ірина

Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя

НАПРЯМКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Boiko Alina, Fedyshyn Iryna

DIRECTIONS OF ENSURING COMPETITIVENESS IN THE HOSPITALITY INDUSTRY

На рубежі тисячоліть актуальними стали питання про те, як описати і зрозуміти сучасний світ економіки, політики та бізнесу. Як виробити критерії та механізми правильної та ефективної поведінки та прийняття рішень у різних ситуаціях складності та непередбачуваності? Які завдання ставить перед собою нове керівництво для формування різних видів капіталу та активів, для побудови відносин, забезпечення конкурентоспроможності та співпраці, управління в кіберпросторі та соціальних мережах, в умовах затяжних пандемій та тотальної ізоляції?

На сьогоднішній день ми спостерігаємо тенденції змін сучасного світу, які передбачають певну модифікацію концепцій економічного розвитку сучасного суспільства. Такі зміни потребують адаптації управлінських рішень до нових умов господарювання. У зв'язку з цим актуальною є необхідність пошуку нових методів управління для забезпечення конкурентоспроможності на підприємствах сфери гостинності. Новий час диктує вимоги щодо формування рис лідерів, на чому мають базуватися їхні управлінські рішення, як будувати стосунки в колективі та організовувати роботу під впливом ряду нових викликів і загроз, які створюють реальну небезпеку для збереження конкурентних позицій та подальшої прибуткової роботи. Дані виклики мають як глобальний контекст, так і національну специфіку, тому потребують ґрунтовного дослідження.

Виходячи з досліджень, можна сказати, що менеджмент у тому вигляді, в якому він переважно існує сьогодні, є однією із соціальних технологій, винайдених людством у минулому столітті. Управлінська праця протягом всієї історії людства існувала завжди, оскільки управління людьми в процесі виробництва було актуальним у різні епохи. Протягом історії менеджменту сформувалися класичні підходи до реалізації його функцій. Але з приходом 21 століття виникла значна потреба в змінах.

Технологічні, технічні, економічні, соціальні зміни, власне глобальні світові зміни формують нові вимоги до роботи менеджерів. У середовищі, де норми змінюються, менеджер повинен знайти інноваційні способи вирішення проблем, з якими стикаються лідери організацій у процесі. У результаті спектр класичних умінь і навичок, які були притаманні менеджерам, поповнюється новими компетенціями, необхідними для ефективного управління.

Також на даний час ми спостерігаємо гіперконкуренцію через бізнесу. Гіперконкуренція – це термін, який часто використовують для охоплення реалій конкурентного ландшафту 21-го та 22-го століть, особливо у сфері гостинності. В умовах гіперконкуренції "припущення про стабільність ринку замінюються уявленнями про притаманну нестабільність і зміну" [1]. Кілька факторів створюють гіперконкурентне середовище та впливають на природу конкурентного ландшафту 22-го століття. Двома основними рушійними силами є поява глобальної економіки та технологій, зокрема швидкі технологічні зміни.

Для досягнення традиційних цілей (виробництво, прибуток, ринкова ніша) менеджерам було достатньо класичного підходу для організації ієрархічної структури

управління та встановлення контролю за діяльністю людей. Ситуація змінюється, коли використання інноваційних рішень дозволяє досягти високих показників, що відображається на рівні її конкурентоспроможності. У цьому випадку менеджери повинні володіти набором навичок, які допомагають лідерам мотивувати людей, використовуючи свій авторитет у процесі отримання вигоди від результатів інтелектуальної та фізичної співпраці.

Люди - єдиний елемент у проектах, який може ініціювати взаємодію. У складній системі агенти взаємодіють один з одним, обмінюючись сигналами та повідомленнями. Вони отримують вхідні дані один від одного, обробляють їх і перетворюють у певний результат. Люди також є єдиним елементом системи, який може створювати знання, бути креативним і виконувати дії, необхідні для виведення своїх ідей на ринок. І тільки люди здатні керувати проектами, тому що тільки вони мають рівень складності, необхідний для управління складними системами. Дедалі очевиднішим стає висновок: у центрі уваги будь-якого керівника має бути завдання вивільнення енергії людей. Люди повинні хотіти виконувати свою роботу, а для цього потрібна мотивація.

Управління подібними рисами істотно відрізняється від класичного уявлення про управління, а саме:

- лояльністю до співробітників;
- високим ступенем відповідальності;
- ефективними організаційними комунікаціями;
- необхідністю створення атмосфери, сприятливої для розкриття особистості;
- залученням працівників до процесу управління;
- чутливістю до змін зовнішнього середовища;
- задоволеністю працівника результатами роботи;
- перехід від авторитарного керівництва до лідерства;

Креативність виникає на перетині знань, мотивації та властивостей особистості. У будь-якій проектній команді знання приведуть до творчості лише за умов наявності у людей мотивації та необхідних особистих якостей. Вони визначають поведінку людей і мають величезний вплив на мотивацію інших. Тому невід'ємною частиною є наявність особистих якостей.

Отже, в сучасних умовах господарювання першочерговим завданням є організація ефективного управління на підприємстві. Тільки використання інноваційних методів роботи з персоналом та організації фінансово-господарської діяльності дозволить досягти бажаних показників, а також зберегти конкурентні позиції на ринку та досягти бажаного рівня економічної безпеки.

Головне завдання менеджерів – здійснити адекватний відбір керівників, які зможуть організувати свою діяльність таким чином, щоб надати працівникам значний рівень свободи, чітко визначивши при цьому їхню відповідальність за помилки та недоліки.

Перспективою подальших досліджень є вивчення особливостей використання методів Agile-менеджменту на українських підприємствах з метою активізації інноваційної діяльності.

Список використаних джерел:

1. The future of management - 25 main tasks, available at: <https://www.obs.ru/news/1739/>
2. Tkachenko, Volodymyr Kwilinski, Aleksy Korystin, Oleksandr Svyrydiuk, Natalia and Tkachenko, Iryna (2019), "Assessment of information technologies influence on financial security of economy", *Journal of security and sustainability issues*, march, vol. 8, no. 3, pp. 375- 385, DOI: 10.9770/jssi.2019.8.3(7)

УДК 339.138

Голда Надія, Кулик Юлія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

Golda Nadiia, Kulyk Yliia

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

FEATURES OF ASSESSING THE EFFICIENCY OF MARKETING COMMUNICATIONS

Оцінка ефективності маркетингової комунікативної політики сприяє вибору підприємством найбільш ефективних видів комунікацій. По-друге, забезпечує зворотний зв'язок з цільовою аудиторією і дає змогу визначити реакцію ринку на комунікативні заходи виробника. По-третє, результати оцінювальної діяльності допомагають виробникові коригувати комунікативну політику і завдяки цьому досягати маркетингових цілей з меншими витратами.

Зауважимо, що визначення ефективності комунікативних заходів пов'язане з певними витратами. Розробка методів тестування, організація оцінювальних робіт, виникнення внутрішніх конфліктів не сприяють поширенню діяльності з оцінювання ефективності маркетингових комунікацій. Найбільшого поширення набуло визначення ефективності такого комунікативного інструменту, як реклама.

Дослідження ефективності впливу реклами на споживачів пояснюється тим, що традиційно реклама коштує дорого, а попередні дослідження дають змогу раціонально розподіляти рекламний бюджет, до того ж специфіка рекламної діяльності сприяє операціоналізації «вимірювання» її компонентів.

Дослідження реклами різноманітні за напрямками і методами. Найпоширенішими є спроби визначити вплив реклами на купівлю товару або виявити комунікативний ефект, підвищення рівня поінформованості споживача про товар під впливом реклами [1].

Маркетингові дослідження на основі різноманітних методів опитування фокус-груп, методів експертної оцінки, експериментів дають можливість визначити реальну ефективність засобів реклами (радіо, телебачення, преси, зовнішньої щитової реклами, поштової реклами тощо) і використовувати отримані результати у рекламній діяльності.

Застосування тестів і експериментів допомагає "вимірювати" порівняльну ефективність різноманітних рекламних текстів ще до "запуску" їх на радіо або телебаченні, вивчати рівень розуміння споживачами рекламних текстів. Варто враховувати, що загалом дієвість та ефективність реклами багато в чому визначаються результатами маркетингових досліджень ринків, товарів, груп покупців.

Маркетингові дослідження рекламної діяльності найчастіше передбачають вивчення таких напрямів:

- ефективність і популярність окремих рекламних засобів (носіїв реклами) з огляду на різноманітні цільові аудиторії. Найпоширенішим є визначення рейтингу окремих радіо- і телепередач у засобах масової інформації;
- ефективність рекламної політики фірми в цілому — шляхом вивчення ступеня поінформованості споживачів про товари фірми до і після проведення рекламної кампанії;
- результативність окремих рекламних кампаній — за допомогою порівняльної їх оцінки і реакцій цільової аудиторії;
- синергетичний ефект спільного використання з рекламною метою кількох засобів масової інформації;

- ринок рекламних послуг для виявлення найкваліфікованіших продавців послуг і прийнятних умов пропозиції.

Визначення ефективності стимулювання збуту — складне завдання, оскільки цілі стимулювання збуту можуть бути різноманітними — від стимулювання негайної дії до підвищення цінності товару у сприйнятті споживача, крім того, заходи стимулювання збуту досягають кінцевого споживача через кількох посередників, що дуже ускладнює завдання. При оцінюванні стимулювання збуту використовують методи, схожі з оцінюванням реклами: попереднє тестування і тестування після здійснення заходу. Однак при оцінюванні реклами основну увагу приділяють пізнавальній та емоційній реакціям споживача, а при оцінюванні ефективності стимулювання збуту – поведінковій.

Оцінювання паблік рилейшнз становить найбільшу складність через пролонговану дію цих заходів і труднощі визначення громадської думки. Ця процедура передбачає також використання таких методів дослідження, як фокус-групи, опитування і спостереження.

Найпростішим методом оцінювання ефективності паблік рилейшнз є визначення кількості контактів зі споживачами, які забезпечує засіб інформування. Однак цей метод не дає змоги точно визначити, скільки людей читали чи бачили повідомлення, яким саме було їхнє сприйняття. Для визначення цих параметрів потрібно виконати спеціальне дослідження.

Інформація про вплив паблік рилейшнз на обсяги продажу є найнадійнішим показником ефективності цього інструмента комунікацій. Але такі показники визначають тоді, коли всі інші маркетингові чинники не змінюються певний період в умовах реального ринку.

Оцінювання персональних продажів здійснюють обчисленням обсягів продажу товарів на різних територіях і оцінюванням дій персоналу, що відповідає за це. Потім досягнуті показники порівнюють з узятими за норму, аналізують причини відхилень і за необхідності вносять корективи.

Оцінювання ефективності прямого маркетингу ґрунтується на точному вимірюванні кількості звернень, які надійшли до цільової аудиторії, і кількісних параметрів зворотної реакції ринку у вигляді угод, замовлень, підтвердження пропозиції дзвінками, факсами, електронною поштою [2].

Значний інтерес становить визначення у структурі маркетингових комунікацій внеску кожного виду комунікації або пошук відповідей на питання, що найефективніше сьогодні і що буде слушне завтра. Оцінювання ефективності комунікативного впливу потребує глибоких досліджень, вирішення багатьох методичних, економічних та соціально-психологічних проблем.

Список використаних джерел:

- 1.Голда Н. Новітні підходи до визначення ефективності реклами в туристичній галузі. *Галицький економічний вісник*. 2018. 31-35.
- 2.Colda N. Marketing technologii internetowych w obszarze usług / Trendy gospodarki cyfrowej: globalne wyzwania, strategia i technologie: Monografia / Pod redakcją Ghenadie Siobanu, Olha Pavlykivska] Galati, Rumunia, 2021. - p. 104-116. (222 ruble).

УДК 338.51

Гораль Ліліана, Степанюк Ольга, Король Світлана, Олійник Андрій

Івано-франківський національний технічний університет нафти і газу

ТАРИФОУТВОРЕННЯ В ГАЗОПОСТАЧАННІ: КЛЮЧОВИЙ ВИМІР СЬОГОДЕННЯ

Goral Liliana, Stepaniuk Olga, Korol Svitlana, Oleynik Andrey

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

TARIFF FORMATION IN GAS SUPPLY: A KEY DIMENSION OF THE PRESENT

Формування тарифної політики в газопостачанні має безпосереднє відношення до енергетичної безпеки держави, котра, в свою чергу, в умовах сьогодення набула неабиякої значимості. Тарифна політика в газопостачанні впливає на розвиток економіки країни, соціальну сферу, інфраструктури та інше. У мінливому середовищі формування тарифної політики потрібно проводити у такий спосіб, щоб забезпечити інформаційно-соціальну безпеку країни. Процес тарифоутворення в газопостачанні полягає у визначенні тарифів на газ, які мають сплачувати кінцеві споживачі, зокрема підприємства, господарські виробництва та населення. Відтак він є одним з важливих елементів регулювання ринку газу та відіграє важливу роль у забезпеченні стабільності газопостачання в країні. При цьому основний механізм тарифоутворення полягає у визначенні вартості виробництва газу та його транспортування, а також урахуванні додаткових факторів, таких як соціальні програми з пільгового газопостачання населення та інші видатки. Цей механізм відкриває не тільки можливості для підвищення рівня інвестицій в галузь газопостачання, але й дозволяє зменшити затрати на операційну діяльність. В умовах динамічних змін важливим аспектом тарифоутворення є акцент на соціальній компоненті. Власне, тарифи на газ повинні враховувати соціальний статус споживачів та їх здатність оплачувати послуги по газопостачанню, зокрема забезпечуючи надання пільгових тарифів для деяких соціальних груп населення, які мають низькі доходи. Згідно з методикою НКРЕКП важливим є ракурс на групах витрат, що включають витрати на виробництво, виконання робіт та реалізацію послуг; витрати на надання послуг споживачам; витрати на обслуговування системи газопостачання. Кожна з цих груп може диференціюватись за елементами витрат за такими ознаками: матеріальні витрати; оплата праці та соціальні нарахування; амортизація; поліпшення основних засобів; інші витрати, включаючи послуги зв'язку, автотранспорту, оренду споруд, вартість технологічної води, канцелярські витрати, відрядження, плату за землю, відсотки за кредит, послуги сторонніх організацій, витрати на охорону, інші податки за рахунок собівартості. Аналіз структури витрат за визначеними ознаками слід здійснювати в розрахунку на умовну одиницю виміру, тобто на 1000 куб. м газу [4, с. 308].

Ціни за природний газ для споживачів України і тарифи на транспортування і постачання встановлюються відповідно до регуляторних документів – методик застосування, затверджених НКРЕКП. Ці методи передбачають додавання витрат, пов'язаних з розвідкою, транспортуванням і постачанням газу до загальних витрат з виробництва. НАК «Нафтогаз України» надсилає до НКРЕКП ціни та їхні обґрунтування для поточного перегляду тарифів, а також перегляду тарифів на транспортування газу магістральними трубопроводами і постачання природного газу [2, с.125]. При цьому суттєвий вплив на формування доходу має коливання обсягів споживання природного газу, яке носить сезонний характер, що пов'язане із кліматичними умовами, а також величина тарифів на провадження господарської діяльності з розподілу та постачання природного газу, які затверджуються НКРЕ України. Пропозиції по встановленню нових тарифів, із врахуванням економічно

обґрунтованих змінених витрат подаються на розгляд в НКРЕКП України по мірі їх виникнення, але зміни тарифів в сторону збільшення відбувається лише в окремих випадках. При затвердженні тарифів на розподіл і постачання природного газу НКРЕКП України не приймаються до уваги вплив сезонних кліматичних змін на обсяги споживання природного газу всіма категоріями споживачів. Відсутність диференціації тарифів за даною ознакою приводить до недостатності оборотних коштів в неопалювальний період року та змушує користуватися кредитними коштами банків і, відповідно, створює додаткові витрати для підприємств.

Відтак можна виокремити основні аспекти формування тарифної політики в газопостачанні [2, 3, 5, 6]:

1. Аналіз ринку та відповідність тарифів.

Перш за все, необхідно аналізувати ринок газу для визначення оптимальних тарифів. Фактично мова йде про процес встановлення тарифів для послуг з газопостачання, з урахуванням детального аналізу ринку газу, зокрема постачальників газу, ціни на газ у різних регіонах, врахуванням технічних характеристик транспортування газу та інших факторів. В межах аналізу ринку проводиться дослідження попиту на газ, наявних запасів газу та його постачальників, а також потенційних змін у ринковій ситуації. На основі результатів аналізу ринку визначається відповідність тарифів з ринковими реаліями та фактичними витратами з постачання газу та його транспортування. З урахуванням цих даних формується тарифна політика зі створенням соціальних тарифів для населення та інших соціально вразливих груп населення. Отже, аналіз ринку та відповідність тарифів допомагає встановити адекватні тарифи, які відповідають фактичній ринковій ситуації та забезпечують забезпечення якісного та стабільного газопостачання для кінцевих споживачів за мінімальними цінами.

2. Розвиток альтернативних джерел енергії.

Розвиток альтернативних джерел енергії є ключовим аспектом підвищення енергетичної безпеки держави. До альтернативних джерел енергії можна віднести сонячну, вітрову, гідроенергетику та інше. Розвиток цих джерел допоможе зменшити залежність від імпорту газу, та знизить витрати для населення на оплату газу. Використання альтернативних джерел енергії має декілька переваг для газопостачання. По-перше, зменшує залежність від імпорту газу та дозволяє знизити витрати для кінцевих споживачів. По-друге, це дозволяє зменшити вплив газової галузі на екологію та збільшити екологічну стійкість країни.

3. Зниження витрат на транспортування газу.

Зниження витрат на транспортування газу є іншим ключовим аспектом формування тарифної політики. Наприклад, заміна деяких трубопроводів на більш ефективні, енергозберігаючі та екологічно чисті дозволить знизити витрати на транспортування газу, що, в свою чергу, знизить тарифи для кінцевих споживачів. Окрім того, важливим аспектом зниження витрат на транспортування є оптимізація транспортування газу, зокрема за допомогою більш ефективної організації логістики та використання новітніх технологій транспортування. Національні енергетичні компанії повинні звертати більше уваги на розвиток нових технологій транспортування газу, щоб зменшити витрати та підвищити ефективність процесу.

4. Застосування новітніх технологій.

Використання новітніх технологій дозволяє зменшити витрати на виробництво та транспортування газу, підвищити ефективність газової галузі та забезпечити високу якість газопостачання. Однією з найважливіших новітніх технологій є використання систем автоматизації та контролю виробництва та транспортування газу. Ці системи дозволяють контролювати витрати газу, автоматично регулювати тиск та температуру

газу, відстежувати стан газогонів та виявляти можливі витоки газу. Також до новітніх технологій в газовій галузі входять розробка та виготовлення нових високоефективних котлів та споруд для зберігання газу, що дозволяє зменшити витрати на енергію та збільшити обсяг зберігання газу. Інші новітні технології в газопостачанні включають використання сучасних технологій природного газу, відновлюваної енергії та альтернативних джерел енергії. Загалом, новітні технології сприятимуть досягненню більш ефективного використання газових ресурсів, а також дозволять залучити інвестиції для розвитку газової інфраструктури країни тощо.

Відтак необхідно виокремити напрями розвитку тарифоутворення в газопостачанні: 1. Підвищення ефективності газових інфраструктур та їх управління; 2. Співпраця з міжнародними партнерами, що дозволить знизити залежність від імпорту газу та забезпечити стабільність цінової політики; 3. Стимулювання розвитку газових відносин та відповідної нормативної бази; 4. Підтримка автономних рішень газових компаній щодо розвитку інфраструктури та зниження витрат; 5. Посилення конкуренції в галузі та формування ринкового середовища.

Загалом, процес тарифоутворення повинен стати ключовим виміром: газопостачання, який є необхідним для забезпечення стабільності ринку газу та якості газопостачання; вирішення регуляторних питань, пов'язане з підвищенням ефективності газової галузі; врахування соціальних аспектів та створення конкурентного середовища.

Формування тарифної політики в газопостачанні має безпосереднє відношення до енергетичної безпеки держави, так як впливає на розвиток економіки країни, соціальну сферу інфраструктури та інше. Тому, формування тарифної політики потрібно проводити у такий спосіб, щоб забезпечити інформаційно-соціальну безпеку країни. Таким чином, головне завдання формування тарифної політики в газопостачанні полягає в забезпеченні інформаційно-соціальної безпеки країни. Для цього необхідно розробити комплексну стратегію розвитку газової галузі з урахуванням вищезгаданих аспектів.

Список використаних джерел:

1. Вакуленко І. А., Колосок С. І., Кубатко О. В. та ін. Досвід розбудови розумних енергетичних мереж на міжнародному рівні: монографія; за ред. С. І. Колосок. Суми: Сумський державний університет, 2019. 109 с.
2. Гораль Л. Т. Аналіз макросередовища функціонування газотранспортних підприємств в контексті використання їх потенціалу. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2015. №1(111). с. 122-126.
3. Гораль Л. Т., Фадєєва І. Г., Король С. В. та ін. Фінансові аспекти інноваційного розвитку нафтогазового комплексу України: колективна монографія за заг. ред. Л. Т. Гораль та І. Г. Фадєєвої. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, ФОП Б. Кузів, 2016. 326 с.
4. Груб'як С. В. Методичні підходи до аналізу і оцінки ефективності функціонування газорозподільних підприємств. Науково-виробничий журнал. Інноваційна економіка. № 8. 2013. с. 307-313.
5. Крижанівський Є. І. Використання CNG технології для постачання газу до України. Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. 2012. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvif_2012_2_3.
6. Омельченко В. Досвід впровадження стимулюючого тарифоутворення в секторі енергетики серед провідних європейських країн. Центр Разумков. 2021. URL: <https://razumkov.org.ua/statti/dosvid-vprovadzhennia-stymuliuiuchogo-taryfoutvorennia-v-sektori-energetyky-sered-providnykh-ievropeiskikh-krajin>

УДК 657

Івасюк Марічка

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ГРОШОВИХ КОШТІВ

Ivasiuk Marichka

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

THE ESSENCE AND MAIN COMPONENTS OF CASH

Грошові кошти є необхідним ресурсом забезпечення платоспроможності підприємства. Маючи велику валюту грошових активів, ще не свідчить про позитивне функціонування підприємства. Кожен власник намагається розробити ефективний план щодо надходження та витрачання грошей з метою цільової направленості для досягнення своїх господарських завдань. Поняття «грошові кошти» на сьогоднішній час є відомим для нашого розуміння, тому що над його дослідженням займалися ще з античних часів. Наявність грошових коштів свідчить про матеріальний стан людини, фінансову стійкість, конкурентоспроможність підприємств. Ні для кого не є новим те, що гроші виступають елементом обміну, тому що це було доведено ще у працях Аристотеля, Ксенофонта та інших філософів.

Гроші людству були потрібні завжди, скільки би років не пройшло, потреби залишаються ті ж самі, а спосіб розрахунку видозмінюється. Колись в Україні для купівлі продуктів використовували продовольчі купони. Згодом вони стали багаторазовими і таким чином замінювали карбованець у готівковому обігу. У вересні 1996 року національна грошова одиниця (купоно-карбованець) була замінена на гривню. Влучно говорив про гроші Ф.Ф. Бутинець. Гроші для нього є мірою вартості як при купівлі, так і при продажі. Вважає, що саме вони можуть обмінюватись на будь-який товар [1, с. 912].

Із впевненістю можна стверджувати, що грошові кошти є відкриттям людства протягом його існування. Гроші вважають вкрай важливим чинником для стабільного функціонування ринкової економіки, тому що вони прямо впливають на розвиток країни. Весь кругообіг доходів і витрат тримається саме на ефективній грошовій системі. М. В. Дерій стверджує, що найбільш ефективним елементом функціонування підприємства є гроші [5, с. 62]. Влучно науковець трактував нам поняття «гроші». Вони є основним засобом для здійснення розрахунків у вигляді монет, електронних грошей та паперових банкнот. Гроші – поняття, як бачимо, яке кожен може трактувати по-своєму. У літературі можна зустріти достатню кількість визначень грошей, і головне – усі вони будуть різними та водночас правильними. Часто можна читати про те, що грошові кошти приймаються в обмін на товари і послуги.

Погоджуємось із твердженнями відомих науковців, які доводять нам, що грошові кошти є високоліквідними активами підприємства. Саме вони є основою будь-яких розрахунків: із постачальниками за поставлену нам продукцію, із банківськими установами, з бюджетом. Ліквідність – категорія, яка повністю розкриває зміст грошових коштів. Саме вона дозволяє нам правильно оцінити гроші та відрізнити їх від інших активів.

Вважаємо, що поняття «грошові кошти», яке застосовується у фінансовому обліку, вимагає конкретного уточнення. Цьому сприяли такі причини: виокремлення електронних коштів, як засобу платежу, який ефективно розвивається останніми роками; віднесення до категорії грошових коштів лише тих активів, які використовуються для розрахунків в будь-який момент; існують банківські рахунки, які є специфічними, тому що кошти на цих рахунках не є грошовими; гроші на поточних, валютних рахунках в банках не завжди можуть рахуватись грошовими.

Дослідивши поняття «грошові кошти», можемо дійти до висновку, що найбільш вірне трактування таке: грошові кошти – це реальні гроші, які виступають посередником у розрахунках. Це і електронні кошти, готівка в касі, кошти на рахунках в банку, які можуть використовуватись протягом будь-якого проміжку часу з метою здійснення господарських операцій.

Грошові кошти можуть зберігатись як у касі підприємства, так і на рахунках в банках, а тому доцільним є розмежування сфери готівкових і безготівкових розрахунків. Для виплати заробітної плати, пенсій, матеріальної допомоги, грошового заохочення, використовують саме готівкову форму, яка призначена для обслуговування населення. Одержуючи доходи у вигляді грошей, люди витрачають їх для купівлі продуктів першого вжитку, а також для розрахунку заборгованостей за надані їм послуги. У підприємницькій діяльності виникають моменти, коли грошові кошти потрібно списати з рахунка платника і перерахувати їх на рахунок одержувача коштів, а тому в даному випадку застосовують безготівкові розрахунки.

Варто зазначити, що між двома вище наведеними формами розрахунків існує тісний зв'язок. Кожне підприємство має собі за мету реалізувати продукцію та отримати за неї виручку в безготівковій формі, але для цього йому необхідно одержати готівку в банківській установі для покриття заборгованостей щодо виплати заробітної плати, а також інших витрат, пов'язаних із господарськими потребами підприємства. В даному випадку кошти, що надійшли безготівково від покупця, можуть бути одержані в установі банку в готівковій формі.

Як правило, готівкою являється плата за реалізовані товари, надані послуги, виконані замовлення підприємствами торгівлі. У той же час їхні розрахунки з постачальниками, кредитними установами зазвичай проводяться у безготівковій формі.

Ринкові відносини зазнали розвитку та призвели до змін у системі грошових розрахунків між підприємствами. Таке явище зумовило збільшити можливість використання готівкової форми.

Здебільшого розрахункові відносини характеризуються розробкою товарного виробництва, наявністю товарного обороту коштів. Саме тому в Україні більшу вагову частку становлять безготівкові розрахунки.

Зараз, коли Україна сформувалася, як ринкова держава, безготівковій формі розрахунків і розрахункам взагалі стали приділяти багато уваги як в законодавстві України, так і в юридичній та економічній літературі.

Грошові кошти у безготівковому обігу являються засобом платежу, тому що присутній певний момент часу між отриманням та оплатою товарів. Основними перевагами безготівкового обігу у порівнянні із готівковим такі: прискорений обіг грошових коштів; значне скорочення суспільних витрат обігу; поява більш ширших можливостей держави щодо керування грошовою сферою.

Отож, розрахунки без участі готівки є грошовими розрахунками в банках. Вони поділяються на міжбанківські та міжгосподарські. Таким чином, перші обслуговують відносини між банками, інші – між клієнтами банків.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. Житомир: ПП «Рута», 2009. 912 с.
2. Дерій М. В. Дефініції «грошові кошти» і «грошові потоки»: відмінності та взаємозв'язок: Економічний аналіз. 2019. Випуск 6. С. 60-64.

УДК 338.43

Крамар Ірина, Гапон Вадим

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Kramar Iryna, Hapon Vadym

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

PROBLEMS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES' FUNCTIONING IN UKRAINE

Минулий рік приніс рекордні збитки усім галузям української економіки, зокрема, і сільському господарству. Перед аграрною галуззю постали численні виклики: зменшення посівних площ через бойові дії та окупацію, мінування полів, брак палива та логістичні проблеми, закриття морських шляхів експорту продукції. При цьому українські аграрії продовжують забезпечувати продовольством не лише нашу державу, а й десятки країн Азії та Африки.

Центр досліджень продовольства та землекористування Київської школи економіки спільно з Міністерством аграрної політики та продовольства України зазначають, що обсяг збитків в агропромисловому комплексі нашої держави, спричинених війною РФ проти України, станом на 10.11.2022 року становить: непрямі втрати – 34,25 млрд. дол. США, прямі – 6,6 млрд. доларів США [1].

У квітні 2022 року український уряд направив до Європейського Союзу детальну інформацію щодо потреб сільськогосподарського сектору з метою його відновлення. У свою чергу, Єврокомісія координує допомогу, більшість витрат якої надходить на фінансування програм із розмінування території. За оцінками Української асоціації саперів, станом на березень 2022 р. близько 83 тисячі квадратних кілометрів території було заміновано [2]. За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО), вартість розмінування в Хорватії становила близько 1,25 євро за 1 кв. км, а знищення однієї складованої протипіхотної міни – 0,56 євро [3]. З огляду на вказане, вартість розмінування вказаної площі в Україні становить понад 10 мільярдів доларів США; при цьому бойові дії тривають.

Варто зазначити, що саме ЄС залучає значний обсяг міжнародної фінансової допомоги в український агросектор. Зокрема, в рамках бюджетної підтримки ЄС з 1 вересня 2022 року у межах нової програми допомоги малим агропідприємствам надано підтримку на загальну суму понад 1,5 мільярд гривень. Безповоротну допомогу можуть отримати особисті селянські господарства й аграрії, які обробляють від одного до 120 га сільськогосподарських угідь або утримують від трьох до 100 корів.

Окрім того, планом швидкого реагування в агросекторі, розробленим ФАО, передбачено спрямувати 115,4 мільйона доларів США на підтримку майже мільйона жителів сільської місцевості шляхом надання сільськогосподарської допомоги і гарантування продовольчої безпеки тим, хто найбільше постраждав унаслідок війни. У межах даної програми ФАО вже надано допомогу для 80 тисяч осіб у 13 областях України [4].

Слід також звернути увагу на те, що внаслідок військової агресії РФ, яка розпочалась ще у 2014 р., Україна втратила частину сільськогосподарських угідь на окупованих територіях Луганської та Донецької областей, а також АР Крим. Попри це, аграрному сектору економіки загалом вдалося адаптуватися до умов війни й продемонструвати стабільність розвитку. У 2021 р. було зібрано рекордний за часів незалежності врожай сільськогосподарських культур. Крім того, Україна входить до п'ятірки світових лідерів за обсягом експорту сільськогосподарської продукції,

зокрема, олії соняшникової, пшениці, кукурудзи, ячменю і за підсумком 2021 року саме продукція аграрного сектору забезпечила понад третину загального обсягу товарного експорту країни (40,7% або 27,7 млрд. доларів США) [5].

Тим не менше, чинна модель розвитку аграрного сектору виявилася уразливою до змінних умов господарювання. Великі підприємства спеціалізуються на рослинництві, вирощуючи високорентабельні сільгоспкультури, тоді як дрібні фермерські господарства зайняті виробництвом трудомісткої продукції тваринництва, вирощуванні плодовоовочевих та ягідних культур. Таким чином, до основних проблемних місць аграрного сектора України можна віднести:

- неможливість проведення польових робіт у зоні ведення бойових дій, так як сільськогосподарські землі окуповані, перебувають під постійними обстрілами або заміновані;
- руйнування інфраструктури, що забезпечує виробництво, перероблення та зберігання продукції, так як країна-терорист масово знищує цивільну інфраструктуру, зерносховища, продовольчі склади, логістичні шляхи тощо з метою унеможливлення ведення сільськогосподарського виробництва в Україні, погіршення продовольчого забезпечення країни, поширення негативних очікувань серед населення та сприяння світовій продовольчій кризі;
- блокування експорту сільськогосподарської продукції морським шляхом, що безпосередньо впливає на результативність діяльності аграрних підприємств та зменшує експортні надходження, сприяє зростанню ризиків голоду в деяких країнах світу;
- зниження рівня забезпеченості аграрних підприємств матеріально-технічними ресурсами;
- проблеми забезпечення продовольством населення на окупованих територіях та в зонах ведення бойових дій.

Зважаючи на вказані особливості стану сільського господарства в Україні на теперішній час, а також неможливість прогнозування тривалості війни, окрім оперативного розв'язання поточних проблем галузі, влада разом з аграріями повинна формувати стратегічне бачення та програми відбудови української економіки у післявоєнний період, зокрема в аграрному секторі. Тому на даний момент ведеться активна робота у даному напрямку.

Список використаних джерел

1. Вплив війни на українське сільське господарство. Київська школа економіки. URL: <https://kse.ua/ua/war-impacts-on-ukrainian-agriculture/> (дата звернення: 17.04.2023р.).
2. Скільки території України потребує розмінування – оцінка Асоціації саперів. Слово і діло. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2022/03/22/novyna/bezpeka/skilky-terytoriyi-ukrayiny-potrebuye-rozminuvannya-oczinka-asocziacziyi-saperiv> (дата звернення: 18.04.2023р.).
3. Сільське господарство під час війни: зміна пріоритетів – коментар Олександра Нечипоренка "Урядовому кур'єру". Національний науковий центр. «Інститут аграрної економіки». URL: <http://www.iae.org.ua/presscentre/archnews/3429-silске-hospodarstvo-pid-chas-viyny-zmina-priorytetiv-komentar-oleksandra-nechyporenka-quryadovomu-kuryeruq.html> (дата звернення: 18.04.2023р.).
4. Сільське господарство під час війни: зміна пріоритетів. Газета Кабінету Міністрів України Урядовий кур'єр. URL: <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/silске-gospodarstvo-pid-chas-vijni-zmina-prioritet/> (дата звернення: 19.04.2023р.).
5. Національний інститут стратегічних досліджень, URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/osoblyvosti-funktsionuvannya-aharnoho-sektora-ekonomiky-ukrayiny-v-umovakh> (дата звернення: 20.04.2023р.).

УДК: 338.45:622.692

Перевозова Ірина, Метошоп Ірина, Шекета Василь, Даляк Надія

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ОСОБЛИВОСТІ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ У ГАЗОТРАНСПОРТІ У КРАЇНАХ ЄВРОПИ ТА УКРАЇНИ

Perevozova Iryna, Metoshop Iryna, Sheketa Vasyl, Daliak Nadiia

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

FEATURES OF TARIFF POLICY IN GAS TRANSPORTATION IN EUROPEAN COUNTRIES AND UKRAINE.

Тарифоутворення у транспорті газу є актуальним питанням як для України, так і країн Європи. Особливого значення воно набуло за останні роки у зв'язку із порушенням логістичних маршрутів постачання газу із російської федерації після її відкритої агресії та повномасштабного вторгнення в Україну. Як зазначено у [1] ЄС довів спроможність витримати російський газовий шантаж і сформував координаційний механізм надання підтримки Україні для ремонту і відновлення її енергетичної інфраструктури. Водночас, в умовах війни у відносинах Україна-ЄС залишаються актуальними і перспективними питання підвищення енергоефективності, відродження сектору відновлюваних джерел енергії та забезпечення стабільних цін на енергію для свого населення та бізнесу. За дослідженнями Столяр О.О. [2] в Україні у структурі роздрібної ціни питома вага енергетичної складової є найвища порівняно із європейською і складає 73-77% проти середньої по ЄС – 44-43%. Водночас Україна показує одну із найнижчих величин транспортної складової в Європі (разом із Естонією та Нідерландами). Тому для забезпечення сталого розвитку газової галузі та енергетики загалом необхідно вирішувати проблеми, пов'язані з тарифоутворенням.

У країнах Європи загальноєвропейський регулятор з транспорту газу (Gas Regulatory Forum, GRIFF) визначає загальний підхід до тарифоутворення в газовому транспорті для гармонізації правил передачі та торгівлі енергією ЄС через кодекси газових мереж та їх імплементацію. Мережевий кодекс щодо узгоджених структур тарифів на транспортування газу покращує прозорість та узгодженість тарифів шляхом узгодження основних принципів і визначень, що використовуються в розрахунку тарифів, і включає обов'язкове порівняння національних методологій встановлення тарифів із еталонною методологією. Він також передбачає вимоги до публікації інформації про тарифи та доходи операторів систем передачі [3].

Однак, кожна країна має свої власні національні законодавства, що визначають правила і процедури тарифоутворення в газовому секторі. Так, до прикладу, воно може змінюватись у залежності від різних факторів, таких як географічне розташування, наявність природних ресурсів, ступінь розвиненості транспортної інфраструктури тощо. Щоб забезпечити узгодженість між національним рівнем і рівнем ЄС, газовий транскордонний комітет з фахівцями з національних міністрів енергетики розглядає пропозиції перед тим, як їх ухвалить Комісія за погодженням з Радою Європейського Союзу та Європейським Парламентом.

Дослідження показали, що від 1 липня 2009 року у Європейському Союзі була запроваджена Директива про спільні правила внутрішнього ринку природного газу (Директива ЄС 2009/73/ЕС) [4]. Згідно з цією Директивою, країни-члени мають забезпечувати створення ефективного регулювання тарифів, яке має бути прозорим та об'єктивним.

Проаналізувавши публікації [2, 5, 6, 7, 8] слід відзначити, що у більшості країн Європи тарифи на транспортування газу формуються на підставі відкритих та прозорих

принципів, які передбачаються національними законодавствами та директивами Європейського Союзу.

За дослідженнями Столяр О.О. [2] основними цілями енергетичної політики країн Європейського союзу є скорочення платежів за енергію для домогосподарств і бізнесу (конкурентоспроможність), забезпечення надійного і безперервного енергопостачання (безпека поставок) та обмеження екологічного впливу енергетики.

Michelle Hallack та Miguel Vazquez [9] вказують на те, що поточне визначення «комерційних» газових мереж у Європейському Союзі (ЄС) базується на схемах входу/виходу та механізмах балансування. Це регулювання мережевих послуг спрямоване на підвищення ліквідності оптових ринків. Щоб полегшити торгівлю газом між гравцями з різними профілями використання мережі та різними точками підключення до мережі, деякі мережеві послуги соціалізуються в зоні ринку. Автори стверджують, що на практиці це призводить, з одного боку, до пропозиції меншої «комерційної» пропускної здатності, ніж фізична пропускна здатність мережі, а з іншого боку, до перехресного субсидування пакетних послуг між високопрофільними та малопрофільними користувачами. Керівні принципи, запропоновані Агентством співробітництва регуляторів енергетики (ACER) для мережевого кодексу газобалансування, не враховують чітко всіх недоліків існуючих схем входу/виходу, але вони залишають простір для розробки механізмів, які підвищують ефективність короткострокової мережі розподілу.

На основі опрацьованих джерел [2, 5, 6, 7, 8] виділимо основні особливості тарифоутворення у країнах Європи.

Країни Центральної та Східної Європи використовують методологію «від регульованих витрат» (cost-of-service), де тарифи формуються на основі розрахунку витрат, пов'язаних з експлуатацією газових трубопроводів.

У країнах Західної Європи тарифи визначаються на основі регульованої норми доходів (регулювання за доходами, revenue-cap regulation), де дохід оператора газопроводів обмежується на певному рівні, що встановлюється регулятором.

У країнах Північної Європи використовують підхід «відповідальності оператора газопроводу» (incentive-based regulation), де тарифи формуються залежно від результатів ефективності та якості надання послуг.

Україна має досить складну систему тарифоутворення в газовій галузі, яка регулюється низкою законодавчих та нормативних документів. Основні органи, що відповідають за тарифну політику в галузі газопостачання – це Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) та Міністерство енергетики та вугільної промисловості України (Міненерго).

Основні характеристики тарифів на транспортування газу в Україні, зокрема вартість послуг і принцип їх формування, встановлено в Законі України «Про ринок природного газу» [10] та Постанові Кабінету Міністрів України від 19 травня 2010 року № 545 «Про затвердження Порядку формування тарифів на транспортування природного газу розподільними трубопроводами на основі багаторічного стимулюючого регулювання» [11]. Згідно з цими документами, тарифи на транспортування газу формуються на основі собівартості послуг.

Проте, окрім цих документів, існують ще низка нормативних актів, які регулюють тарифну політику в газовій галузі. Наприклад, «Про затвердження Правил безпеки систем газопостачання» [12], «Правила обліку та вимірювання природного газу» [13], «Правила організації транспортування газу» (Про затвердження Правил обліку природного газу під час його транспортування газорозподільними мережами,

постачання та споживання [14] та інші. Така кількість нормативних документів значно ускладнює систему тарифоутворення у газотранспорті.

Отже, можемо відзначити, що у країнах Європи, як і в інших регіонах світу, тарифи на транспортування газу формуються з урахуванням вартості виробництва, транспортування та розподілу газу, а також з урахуванням загальних витрат на підтримання та розвиток газотранспортної системи. У більшості країн Європи, тарифи на транспортування газу є регульованими і формуються згідно з принципами регулювання цін, які встановлюються державними органами регулювання. Україна має досить складну систему тарифоутворення в газовій галузі, яка регулюється низкою законодавчих та нормативних документів, що ускладнюють систему тарифоутворення у газотранспорті України. Тому необхідно забезпечити гармонізацію системи тарифоутворення в газовій галузі з європейськими стандартами та принципами. Це дозволить Україні наблизитися до європейських партнерів та створить сприятливі умови для інтеграції в європейський газовий ринок.

Подальші дослідження будуть спрямовані на формування економічно-обґрунтованої моделі розрахунку тарифів на послуги розподілу природного газу газорозподільних підприємств України.

Список використаних джерел:

1. Україна на шляху до ЄС: реалії і перспективи. *Національна безпека і оборона*. №1-2, 2022. URL: https://razumkov.org.ua/images/journal/NSD187-188_2022_ukr_full.pdf. (дата звернення 08.05.2023).
2. Столяр О. О. Удосконалення механізму тарифоутворення газорозподільних підприємств: дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії з галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки. Івано-Франківськ. 2021. 183с. URL: <https://bit.ly/44I18hi>. (дата звернення 10.05.2023).
3. Madrid forum. European commission. URL: <https://bit.ly/3HVAzvo>. (дата звернення 08.05.2023).
4. Директива європейського парламенту та ради 2009/73/ЄС від 13 липня 2009 року про спільні правила внутрішнього ринку природного газу та про скасування. *Офіційний вісник Європейського Союзу*. 211/1. URL: https://insat.org.ua/files/nav/law/3/dir_2009_73_uk.pdf. (дата звернення 08.05.2023).
5. The internal gas market in Europe: The role of transmission tariffs. / European Union Agency for the Cooperation of Energy Regulators Trg republike 3, 1000 Ljubljana, Slovenia 6 April 2020 <https://bit.ly/44Jct0r>. (дата звернення 08.05.2023).
6. A European comparison of electricity and natural gas prices for residential and small professional consumers. 28 June 2018 Final report. URL: <https://www.creg.be/sites/default/files/assets/Publications/Studies/F180628pwc.pdf>. (дата звернення 08.05.2023).
7. Babenko V. Gas supply security model to eu consumers. Вісник ХНУ ім.В.Н.Каразіна. Вип.12, 2020. С. 78-87. URL: <https://periodicals.karazin.ua/irtb/article/view/16823/15502>. (дата звернення 08.05.2023).
8. Юхимець Р.С. Особливості запровадження тарифної моделі "вхід-вихід" на ринку природного газу України. *Економіка і прогнозування*. № 1. 2017. С. 128–145.
9. [Michelle Hallack](#), [Miguel Vazquez](#). European Union regulation of gas transmission services: Challenges in the allocation of network resources through entry/exit schemes. URL: <https://bit.ly/3Bbj7Py>. (дата звернення 08.05.2023).
10. Законі України «Про ринок природного газу» редакція 01.01.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/329-19#Text>. (дата звернення 08.05.2023).
11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування тарифів на транспортування природного газу розподільними трубопроводами на основі

- багаторічного стимулюючого регулювання». 28.11.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z2071-13#Text>. (дата звернення 08.05.2023).
12. «Про затвердження Правил безпеки систем газопостачання». Наказ Міністерства енергетики та вугільної промисловості України від 15.05.2015 № 285. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0674-15#Text>. (дата звернення 08.05.2023).
13. «Правила обліку та вимірювання природного газу». Наказ Міненерго від 20.07.2016 № 662 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0067-06#Text>. (дата звернення 08.05.2023).
14. «Правила організації транспортування газу» (Про затвердження Правил обліку природного газу під час його транспортування газорозподільними мережами, постачання та споживання). Редакція від 25.10.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0067-06#Text>. (дата звернення 08.05.2023).

УДК:338

Фещин Тетяна

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
ОБґРУНТУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Feshchyn Tatiana

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

SUBSTANTIATION OF THE PRODUCTION PROGRAM OF THE ENTERPRISE

За умов ринкової системи господарювання жодне підприємство не може працювати прибутково без ретельно підготовленого плану. Досвід організацій підприємства свідчить, що планування діяльності організації набуває все більшого значення у зв'язку зі швидкими змінами в середовищі функціонування підприємства. Що більш динамічним та невизначеним стає середовище діяльності, то більше порядку повинно бути на самому підприємстві і слід більше уваги приділяти розробці стратегій та оперативним діям для їх реалізації. Брак чіткого плану є незаперечним свідченням незадовільного управління підприємством. Успіх підприємницького проекту, незалежно від його масштабів, сфери діяльності, форми організації бізнесу, неможливий без чіткого уявлення про перспективи діяльності, без опрацювання надійних орієнтирів і реального плану господарювання.

Виробнича програма підприємства (план виробництва і реалізації продукції) – це система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановленні терміни згідно з договорами постачань.

Основою обґрунтування плану виробництва і збуту продукції в умовах ринку стає маркетинг. Його значення полягає в тому, що підприємства повинні виробляти те, що потрібно споживачам, тобто має бути реальна потреба в конкретній продукції, а не те, що вони хочуть або можуть виробляти. За конкурентної боротьби в умовах ринкової економіки велике значення має який саме асортимент сформувало підприємство, потреби якого кола споживачів воно задовольняє. Для успішного ведення бізнесу фірма всебічно вивчає ринок товарів для визначення оптимального асортименту та обсягу продукції. При цьому слід виявляти потреби потенційних споживачів у межах ринкового сегменту. З потенційними споживачами укладаються господарські договори, розробляється виробнича програма.

Крім того, функція маркетингу полягає не лише у виявленні величини попиту, а й у його формуванні через виведення на ринок нових видів продукції з новими властивостями. Важливу роль при цьому відіграє реклама, системи «просування» товару на ринок та ін.

Формування виробничого плану підприємства в умовах ринку дозволила виявити і аргументувати деякі особливості даного процесу. В основному вони зводяться до:

- орієнтація планів на ринок;
- на конкретного споживача;
- на врахування змін кон'юнктури ринку;
- на своєчасне і якісне виконання договірних зобов'язань.

Тому, варто зазначити що досить важливу роль у формуванні виробничого плану відіграють дослідження ринку, конкурентів, попиту та споживачів. Вивчення ринку, на якому підприємство планує збувати свою продукцію, є головним питанням економічного аналізу. Адже, виробництво та реалізація продукції для забезпечення потреб населення є метою діяльності підприємства, за умови, що підприємство одержує прибуток. Тому планування виробництва і реалізації продукції є основним розділом

тактичного або перспективного плану, на основі якого складається виробнича програма.

Виробнича програма включає в себе:

- план виробництва продукції (за номенклатурою, асортиментом, кількістю та терміном постачань);
- план збуту продукції; розрахунок виробничої потужності.

Виробнича програма є основою для складання наступних розділів плану підприємства: технічного розвитку й організації виробництва; підвищення економічної ефективності виробництва; капітальних вкладень; капітального будівництва; матеріально-технічного забезпечення; праці та кадрів; собівартості, прибутку та рентабельності; фондів економічного стимулювання; соціального розвитку; фінансового розділу.

Для того, щоб вірно сформулювати виробничу програму підприємства, у його бізнес-плані повинна бути представлена така важлива інформація, як характеристика пропонованої продукції, оцінка можливих ринків збуту та конкурентів і стратегія маркетингу. Тому, при плануванні програми необхідно використовувати:

- перспективний план виробництва продукції і послуг;
- прогноз потреби у продукції підприємства, який складається на підставі досліджень змін ринкових елементів у часі, тобто попиту, пропозиції, цін, кількості конкурентів тощо;
- державний контракт чи державне замовлення на продукцію підприємства (звісно якщо такий варіант можливий);
- результати вивчення поточного попиту на продукцію;
- договори на виробництво та поставку продукції, які укладаються в результаті вільного продажу виробів на гуртових ринках;
- заходи щодо спеціалізації та кооперування виробництва;
- заходи щодо збільшення виробничої потужності підприємства;
- дані про залишки нереалізованої продукції у попередньому періоді.

Також формулюються перспективи та поточні цілі реалізації ідеї, оцінюються сильні та слабкі сторони бізнесу, наводяться результати аналізу ринку та його особливостей, викладаються подробиці функціонування підприємства за цих умов, визначаються обсяги фінансових і матеріальних ресурсів для реалізації проекту. Бізнес-план виконує дві найважливіші функції:

1) зовнішню (ознайомлення різних представників із сутністю та основними аспектами реалізації конкретної підприємницької ідеї);

2) внутрішню (опрацювання механізму самоорганізації, тобто цілісна, комплексна система управління реалізації підприємницького проекту). Бізнес-план як документ для внутрішньо-фірмового користування має бути детальним планом виробничої діяльності.

Специфіка полягає в тому, що це комплексний документ, який відображає всі основні аспекти підприємницького проекту. У ньому розглядається широке коло проблем, на які може натрапити підприємець, і визначаються способи розв'язання цих проблем, заздалегідь, на папері, раніше, ніж підприємець перейде до конкретних практичних дій. Водночас слід зазначити, що принципи управління за допомогою такого планування передбачають необхідність урахування в процесі розробки багатьох специфічних, для даного підприємницького проекту, факторів. Невід'ємною складовою бізнесу, орієнтованого на виробничу діяльність, є оцінка того, як фірма вироблятиме свою продукцію. І з важливих етапів розробки виробничої програми є визначення потреби в трудових, матеріальних та фінансових ресурсах. Тому, одне з основних завдань виробничого плану довести, що фірма реально спроможна організувати

виробництво, здатна виготовляти необхідну кількість товарів відповідної якості і має можливість придбати необхідні для цього ресурси. Виробничий план доцільно розпочинати з короткої характеристики виробничого процесу, тобто з опису основних виробничих операцій у їх послідовності. Також необхідно вказати і на зовнішні фактори (насиченість ринку аналогічною продукцією, конкурентоспроможність продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках та рекламу), які впливатимуть на виробничий процес або обмежуватимуть виробничі можливості підприємства.

Правильно складений виробничий план має дати відповіді на такі запитання: Які виробничі операції будуть застосовуватись в процесі виготовлення продукції(надання послуг)? Які конкретно матеріально-технічні ресурси потрібні для виготовлення продукції(надання послуг)? Які зовнішні фактори впливатимуть (або можуть вплинути) на виробничий процес?

Отже, проаналізувавши вище сказане можна узагальнити, що формування виробничого плану є важливим видом управлінської діяльності на підприємстві, від якого залежать основні результати діяльності на ринку й який повинен забезпечити єдність, взаємозв'язок і цілеспрямовання зусиль окремих структурних підрозділів та всього колективу. Від ефективного вирішення цих питань залежить конкурентна позиція підприємства на ринку.

Список використаних джерел:

1. Виробнича програма підприємства та її економічне обґрунтування. Маркетингова діяльність підприємства. URL: https://pidru4niki.com/1534122047522/ekonomika/virobnicha_programa_pidpriyemstva_ekonomichne_obgruntuvannya_marketingova_diyalnist_pidpriyemstva
2. Ратинський В. В. Бухгалтерський облік і аналіз: перспективи для малого бізнесу. *Економіка та суспільство*, 2021. №25
3. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. *Галицький економічний вісник*. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

УДК: 338

Хомик Христина

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ТА РЕЗЕРВІВ ВИРОБНИЦТВА

Khomyk Christina

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

CLASSIFICATION OF PRODUCTION FACTORS AND RESERVES

При комплексному економічному аналізі поряд з синтетичними показниками розраховуються більш часткові або аналітичні показники. Кожний показник формується під впливом досить чітких економічних та інших факторів. Під факторами в економічному аналізі розуміють рушійні сили або першопричини виникнення і розвитку економічних явищ і процесів.

Таблиця 1

Класифікація факторів в економічному аналізі

Ознака класифікації	Види факторів
Ступінь впливу на результати роботи	Основні і другорядні
Місце виникнення	Зовнішні і внутрішні
Ступінь залежності від діяльності фізичних і юридичних осіб	Об'єктивні і суб'єктивні
Час дії	Постійні і тимчасові
Характер впливу	Екстенсивні і інтенсивні
Рівень охоплення	Загальні і специфічні
Внутрішній зміст	Кількісні і якісні
Рівень деталізації	Прості і складні
Рівень підпорядкованості	Першого, другого ... n-го порядків
За етапами відтворювального процесу	Виробничі збутові

Різні фактори відіграють різну роль і мають різне значення для підвищення ефективності виробництва. Причому, роль і значення окремих факторів не залишаються постійними. Вони змінюються залежно від різних економічних і конкретно-історичних умов розвитку суспільного виробництва. Завершальним етапом проведення комплексного економічного аналізу є пошук додаткових невичерпаних можливостей покращення діяльності підприємства – резервів.

Резерв – це запас ресурсів, який свідомо не витрачається і підтримується на певному рівні як засіб, що забезпечує надійність і безперервність роботи будь-якої системи. За своєю економічною природою і характером впливу на результати виробництва резерви поділяються на екстенсивні та інтенсивні. До резервів екстенсивного характеру використання відносяться ті, які пов'язані з використанням у виробництві додаткових ресурсів, а саме матеріальних, трудових, земельних. Резервами інтенсивного характеру використання вважаються ті, які пов'язані з найбільш повним і раціональним використанням наявного виробничого потенціалу. З прискоренням науково-технічного процесу слабшає роль резервів екстенсивного характеру, і посилюється пошук резервів інтенсифікації виробництва. Класифікують резерви також по тим кінцевим результатам, на які ці резерви впливають. Розрізняють резерви: 1) підвищення обсягу продукції; 2) удосконалювання структури й асортименту виробів; 3) поліпшення якості; 4) зниження собівартості продукції за елементами витрат, за статтями витрат, за центрами відповідальності; 5) резерви підвищення прибутковості продукції; 6) зміцнення фінансового становища і підвищення рівня рентабельності.

Необхідною умовою виявлення і використання резервів є їх кількісна оцінка, котра може бути встановлена як добуток ступеня екстенсивного та інтенсивного використання ресурсів. Це різниця між досягнутим і максимально можливим рівнями продуктивності праці за певний проміжок часу. Так, загальний резерв покращення використання трудових ресурсів підприємства може бути кількісно оцінений шляхом множення коефіцієнта фактичного використання робочого часу персоналу на співвідношення нормативної (проектної) і фактичної трудомісткості продукції.

Інший приклад класифікації резервів пов'язаний з підвищенням ефективності праці – за рівнем їх виникнення. За цією ознакою розрізняють резерви: загальнодержавні, регіональні, міжгалузеві, галузеві, внутрішньовиробничі.

- Загальнодержавні резерви та їх використання впливають на продуктивність праці по всій країні. До них належать резерви, пов'язані з розміщенням підприємств, нераціональним використанням зайнятості населення, нераціональним використанням ринкових методів господарювання і т. ін.

- Регіональні резерви — це резерви, пов'язані з покращенням використання виробничих сил певного регіону (з урахуванням його особливостей).

- Міжгалузеві резерви пов'язані з можливістю покращення міжгалузевих зв'язків, зміцнення договірної дисципліни між виробництвами різних галузей.

- Галузеві резерви — це можливості підвищення продуктивності праці, що характерні для підприємств конкретної галузі економіки.

- Внутрішньовиробничі резерви пов'язані з недостатнім використанням на підприємстві сировини, матеріалів, обладнання, робочого часу. При цьому необхідно враховувати, що втрати робочого часу можуть бути прямими (внутрішньозмінні і цілоденні) і прихованими (ліквідація браку, виконання робіт, не передбачених технологією)

Для реалізації виявлених резервів необхідна розробка заходів щодо вдосконалення виробничих процесів, організації праці та управління, тобто складаються плани організаційно-технічних і фінансових заходів щодо використання резервів.

Отже, існує багато класифікацій щодо резервів підприємства і кожна з них має право на існування. Але зовнішнє середовище динамічно змінюється і, разом з цим, змінюються джерела резервів, тому розробити єдину уніфіковану класифікацію резервів неможливо. Джерелами можуть бути: ринкова ситуація, організаційний, виробничо-технологічний, фінансово-економічний та кадровий потенціал підприємства. Саме дослідження цих груп резервів є перспективним напрямом дослідження.

Список використаних джерел:

1. Класифікація резервів підвищення ефективності використання трудового потенціалу
URL:https://pidru4niki.com/91667/menedzhment/klasifikatsiya_rezerviv_pidvischennya_efektivnosti_vikoristannya_trudovogo_potentsialu
2. Класифікація факторів і резервів підвищення ефективності господарської діяльності комерційної організації
URL:https://stud.com.ua/87063/ekonomika/klasifikatsiya_faktoriv_rezerviv_pidvischennya_efektivnosti_gospodarskoyi_diyalnosti_komertsinyoi_organiza
3. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. *Галицький економічний вісник*. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

В сучасному світі, коли комп'ютери стали набагато потужнішими і виконуваними завдання стали набагато складніші, то можна говорити про настання ери цифрових технологій. Цифрові технології зараз застосовуються в усіх сферах життя і діяльності. Проте цифрові технології і цифровізація – це не тільки і не стільки про комфорт і зручність для сучасної людини, а й про підвищення ефективності і постійний розвиток організацій з метою досягнення високого рівня конкурентоздатності. Цифровізація передбачає не тільки впровадження високих технологій в уже існуючі об'єкти, а й створення зовсім нових товарів і послуг у цифровій формі. Наслідком цифровізації стають зміни в усіх сферах життя, що впливають на формування конкурентних переваг організацій.

Таким чином, перевагами від сучасних технологій для бізнесу є:

- заміна рутинної праці людини (зокрема в наповненні бази даних інформацією, отриманою із поточних документів, наприклад, товарних чи податкових накладних;
- комп'ютерна система може працювати 24 години на добу 7 днів на тиждень;
- економія на залученні додаткового персоналу при збільшенні обсягів роботи під час сезонних піків (для цього достатньо ввімкнути додаткові комп'ютери, поставивши ті самі програми, що і на інші, а після спаду піків вимкнути комп'ютери);
- комп'ютерні технології допомагають краще прораховувати і налагоджувати процеси, робити прогнози, що веде до зниження вартості продукції для споживача;
- зменшення шахрайства, підвищення рівня прозорості в бізнесі;
- зростання легкості і швидкості здійснення багатьох операцій тощо.

В умовах цифрової трансформації змінюються підходи і до ведення бізнесу. Тому заговорили про появу повністю цифрових організацій, окрім традиційних (які ще називають аналоговими). Хоча в сучасному світі й традиційні організації теж все більше використовують можливості цифрових технологій (наприклад комп'ютерну техніку, програмне забезпечення), цифрових інфраструктур (телекомунікації, мережі), впроваджують електронну комерцію тощо. Деякі традиційні організації, щоб не порушувати власні оргструктури та класичні схеми ведення бізнесу, вводять нові бізнес-одиниці, які вже мають справу з цифровими технологіями та працюють окремо від материнської компанії. Вони створюють власну цифрову платформу, яка вже може бути основним продуктом.

Цифрова організація – це організація, яка здійснює оцифровку бізнес-процесів й послуг за допомогою сучасних технологій та інформаційних систем. Проте в сучасній науці є багато дискусій щодо суті, видів і функцій таких організацій. Перше питання виникає, коли необхідно визначити відмінні риси цифрових і оцифрованих організацій. Фахівці стверджують, що ведення бізнесу цифровою організацією вимагає створення платформи, яка синхронізуватиме та оброблятиме фінансові дані, генеруватиме звіти, автоматично відправлятиме їх у податкову тощо, що зменшить кількість ручної праці та дасть можливості для розвитку. Тому вірне твердження, що цифровий бізнес передбачає створення нових, більш досконалих процесів за допомогою цифрових технологій та перебудову структури організації, а оцифрований бізнес передбачає лише

заміну аналогових процесів цифровими без суттєвої перебудови чи удосконалення. Цифрові організації завдяки перебудові стають більш гнучкими і мобільними в порівнянні з іншими.

Щодо класифікації цифрових організацій, то можна їх поділити на дві великі групи: повністю цифрові і частково цифрові. Повністю цифрові організації зразу працюють у цифровій формі і виробляють свої продукти в цифровому вигляді. Частково цифрові організації впроваджують цифрові технології у свої виробничі процеси та виробничі лінії і виступають як цифровими споживачами, так і цифровими виробниками (хоча трапляються ситуації, що першими й другими одночасно).

Інший підхід до класифікації цифрових організацій стверджує, що їх можна поділити на три великі групи: цифрові компанії, цифрові транснаціональні корпорації (ТНК) та цифрові мультинаціональні компанії (МНК). Фахівці вважають, що усі цифрові МНК можна поділити на дві групи: фірми ІКТ (вони є високотехнологічними та телекомунікаційними) та істинно цифрові організації. Останні, у свою чергу, можна поділити на такі види: інтернет-платформи та компанії-постачальники цифрових рішень (їх бізнес пов'язаний з Інтернетом і вони працюють у цифровому середовищі); компанії, зайняті в електронній торгівлі, та виробники цифрового контенту (вони використовують змішані бізнес-моделі, в котрих окрім основного цифрового бізнесу присутні і його фізичні компоненти, наприклад, доставка товарів і послуг).

Проведені дослідження відомими науковцями підтверджують думку, що конкурентні переваги цифрових організацій стосуються багатьох аспектів бізнесу – т. зв. «цифрових опорних точок». До них відносять зростання чистого прибутку та інших фінансових показників організації, підвищення якості продукції/послуг, ступеня задоволеності клієнтів і залученості в бізнес-процеси співробітників організації, зменшення негативного впливу на навколишнє середовище, реалізація програм соціальної відповідальності, процесів зростання та інновацій при збалансованому інвестуванні тощо.

Ще однією думкою фахівців є те, що для досягнення конкурентних переваг сучасним цифровим організаціям потрібні т. зв. «цифрові повороти», які будуть сприяти зростанню їх цифрової зрілості. Актуальними поворотами можуть стати:

- 1) інтеграція цифрових технологій (Інтернет речей, роботизація й кіберсистеми, штучний інтелект, великі дані, безпаперові технології, адитивні технології (3D-друк), хмарні й туманні обчислення, безпілотні й мобільні технології, біометричні технології, квантові технології, технології ідентифікації, блокчейн та ін.). В цьому випадку конкурентною перевагою є постійна готовність організації до впровадження нових цифрових технологій;

- 2) створення і пропонування цифрових продуктів (до них відносять нематеріальні активи або носії, які можна багаторазово продавати й поширювати в Інтернеті без необхідності поповнювати запаси, наприклад, MP3, PDF, відео, плагіни й шаблони тощо). В цьому випадку до конкурентних переваг організації можна віднести низькі накладні витрати (товар не потребує складування); високу рентабельність (відсутність повторюваних затрат на товари); можливість автоматизації (миттєвого виконання замовлення); гнучкість продуктів (поєднання безплатних продуктів із платним доступом до ексклюзивного цифрового контенту або ліцензією на використання цифрових продуктів); електронне навчання як майбутнє освіти та освітні продукти. Разом з тим організації, що пропонують такі продукти, стикаються з рядом ризиків, зокрема споживач завжди може знайти безплатну альтернативу; ніхто не застрахований від піратства; несприятливою може бути торгова політика соціальних мереж, через які здійснюється продаж тощо;

3) використання цифрових бізнес-моделей, котрі мають ознаки інновацій; сприяють створенню цінності (ціннісної пропозиції) за допомогою цифрових технологій і в цифровому форматі; використовують цифрові канали зв'язку з клієнтами. Організація вибирає ту модель, яка відповідає її бізнес-інтересам та меті. Розрізняють кілька видів цифрових бізнес-моделей: вільна модель (послуга пропонується безкоштовно, але отримана інформація про користувачів використовується для конкретного цільового спрямування); фримієва модель (користувачі мають вільний доступ до базової версії продукту, проте якщо вони хочуть використовувати більше функцій або ресурсів, можуть перейти на плату версію або передплату); модель за запитом (дозволяє споживати послугу протягом певного часу); модель електронної комерції; модель ринкового майданчику (продавці й покупці використовують платформу третьої сторони для торгівлі своїми товарами й послугами); модель екосистеми; модель доступу з правом власності (модель спільного користування, оренди, котра дозволяє оплачувати продукт чи послугу за певний час без реальних прав власності); модель досвіду (комбінування різного досвіду і створення нової клієнтоорієнтованої екосистеми); модель передплати (передбачає одержання користувачем доступу до послуг, контенту, програмного забезпечення тощо на основі щомісячної/річної передплати); модель із відкритим вихідним кодом (наприклад, для користувачів програмним забезпеченням, яке вільне для скачування); прихована модель одержання доходу тощо;

4) реалізація концепції «цифрових робочих місць», згідно з якою компанії повинні використовувати цифрову трансформацію для узгодження технологій, співробітників і бізнес-процесів для підвищення ефективності й досягнення цілей організації. Цифрове робоче місце дозволяє задовольняти різні потреби бізнесу, зокрема надає доступ працівникам до всіх цифрових інструментів, необхідних для повсякденної роботи, насамперед віддаленої роботи; має покращений інтерфейс, що забезпечує безшовне з'єднання між віртуалізованими робочими інструментами, соціальними мережами співробітників і основними бізнес-додатками; забезпечує централізовані засоби зв'язку, які синхронізують спільну роботу онлайн і офлайн, включаючи електронну пошту, обмін повідомленнями й інструменти корпоративних соціальних мереж. З економічної точки зору впровадження цифрових робочих місць дозволяє оптимізувати й знизити витрати організації, покращити якість послуг і процесів, підвищити ефективність праці. З управлінської точки зору створення цифрових робочих місць дозволяє одержувати комплексну, критично важливу інформацію за всіма напрямками діяльності фірми з метою прийняття стратегічних, довгострокових управлінських рішень;

5) розвиток цифрових компетентностей і цифрового мислення у працівників організації. В сучасних організаціях починає з'являтися посада головного цифрового директора – Chief Digital Officer (CDO), ключовими завданнями котрого переведення бізнес-процесів, продуктів і послуг організації в цифровий формат із можливістю надання клієнтам сервісів у цифровому вигляді. Крім цього, співробітники цифрових організацій починають виконувати багато нових ролей, зокрема: Data Scientist (шукає найкращі алгоритми для розв'язання певного завдання чи розробляє нові алгоритми); Data Engineer (займається обробленням даних, їх очищенням, перетворенням); Data Analyst (аналізує дані з метою знаходження інсайтів); Data Labeler (займається розміткою даних і їх перетворенням на набори даних); Applied AI Engineer (знає, як використовувати готові алгоритми й інструменти AI для вирішення прикладних завдань); MLOps (відповідає за автоматизацію навчання моделей і налаштуванням інфраструктури, на якій навчають і розгортають ML-рішення); Big Data Engineer (працює з великими даними); Data Strategist (відповідає за загальну стратегію компанії з точки зору роботи з даними);

б) використання біонічних процесів, а саме біологічних методів і структур, а також фізіологічних процесів для розроблення інженерних рішень і технологічних методів, моделювання різноманітних механізмів, тобто фактично відбувається створення т. зв. біонічної організації. В цьому випадку організація не тільки використовує нові технології, такі як хмара, штучний інтелект та інші, створює нову технологічну платформу, а й об'єднує їх із «гнучкістю, адаптованістю й всебічним досвідом людей», щоб створити абсолютно нову сутність. Фахівці вважають, що біонічні організації вказують традиційним компаніям можливий напрям їхнього подальшого розвитку та формування конкурентних переваг.

Таким чином, цифрові технології змінюють порядок життя та вимагають від людей нового типу мислення. Людина в сучасному світі має бути постійно орієнтована на нові технології і методи в своїй діяльності, щоб організація, в якій вона працює, залишалась конкурентоздатною і розвивалась, що вестиме до зростання добробуту всього суспільства.

Список використаних джерел:

1. Слобода А. О., Скоробогатова Н. Є. Аналіз впливу цифрової економіки на конкурентні переваги країни. Актуальні проблеми економіки та управління. 2020. № 14. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/205846>
2. Конкурентні переваги та конкурентоспроможність цифрових підприємств. URL: https://ndipzir.org.ua/wp-content/uploads/2021/Tsyfrovizatsiya21/Part_15.pdf

СЕКЦІЯ
**«ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ,
АНАЛІЗУ І АУДИТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ»**

УДК 338

Атаманчук Катерина

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ЗМІСТ ТА ЗАВДАННЯ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

Atamanchuk Caterina

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

**CONTENT AND TASKS OF ANALYSIS OF PRODYCTION AND SALES OF
PRODUCTS**

У сучасному світі, де конкуренція на ринку є дуже високою аналіз виробництва і реалізації продукції є ключовим інструментом, який допомагає підприємствам зрозуміти їх сильні та слабкі сторони та отримати перевагу на ринку. Аналіз дозволяє підприємствам ефективно керувати процесами виробництва та реалізації продукції, зменшувати витрати, підвищувати якість продукції та збільшувати прибуток.

Аналіз виробництва продукції - це процес дослідження діяльності підприємства щодо виробництва продукції з метою визначення ефективності та вдосконалення процесів виробництва.

Основну мету аналізу виробництва продукції можна поділити на такі розділи:

- підвищення ефективності виробництва: аналіз дозволяє виявити проблемні місця та запропонувати заходи щодо їх оптимізації, що може допомогти підприємству знизити витрати та підвищити якість продукції;
- покращення якості продукції: аналіз виробництва та матеріалів, що використовуються, дозволяє виявити потенційні проблеми, які можуть вплинути на якість продукції. Це дозволяє підприємству вживати заходів для покращення якості продукції та забезпечення задоволення потреб споживачів;
- оптимізація витрат: аналіз дозволяє підприємству виявити найбільш витратні елементи процесу виробництва. Це дозволяє підприємству вживати заходів для зниження витрат на виробництво та збільшення рентабельності підприємства;
- планування виробництва: підприємство може використовувати аналіз виробництва, щоб зрозуміти, який обсяг продукції може бути вироблений за певний період часу та які ресурси будуть потрібні для досягнення цієї мети;
- підвищення конкурентоспроможності: аналіз виробництва продукції дозволяє підприємству зрозуміти, як можна покращити конкурентоспроможність на ринку. Це може бути досягнуто за рахунок зниження витрат на виробництво, покращення якості продукції, підвищення ефективності виробництва.

Також можна виділити такі основні завдання аналізу виробництва продукції: оцінка ефективності виробництва; виявлення проблем та недоліків виробництва; визначення оптимальних рішень щодо виробництва продукції; моніторинг виконання планів і контроль якості продукції; аналіз фінансових показників виробництва.

Аналіз реалізації продукції - це процес оцінки ефективності продажу продукції на ринку. Цей аналіз включає в себе оцінку обсягів продажу продукції, прибутку від продажів, середньої вартості продукту, а також аналіз конкурентоспроможності продукції та її споживчих властивостей. Цей аналіз дозволяє виявити сильні та слабкі сторони продукції, знайти шляхи для її покращення, а також розробити стратегію для збільшення обсягів продажу та покращення прибутковості бізнесу. Він може включати в себе оцінку таких показників, як обсяг продажів, ціни на продукцію, витрати на

маркетинг та рекламу, рівень задоволеності споживачів, витрати на обслуговування клієнтів, конкурентну ситуацію на ринку. Цей аналіз зазвичай виконується з метою визначення, наскільки успішно продукція продається на ринку та чи відповідає вона очікуванням споживачів.

Спільною метою аналізу виробництва та реалізації продукції є знаходження шляхів збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції порівняно з конкурентами, розширення частки ринку при максимальному використанні виробничих потужностей, і як результат, збільшення прибутку підприємства.

Також, можна виділити такі завдання аналізу реалізації продукції:

- оцінка ефективності маркетингових та рекламних кампаній: за допомогою цього можна виявити недоліки в проведенні маркетингових заходів, і усунути їх в майбутньому, визначити на які види маркетингу слід зосередитися, а які краще змінити або відмовитися від них. Крім того, цей процес допомагає збільшити ефективність використання ресурсів підприємства, зокрема, на маркетинг, що може позитивно вплинути на загальну прибутковість;

- визначення потенційного ринку для продукції та можливості розширення діяльності компанії: на основі результатів аналізу можна визначити розмір та структуру ринку, оцінити споживчі потреби та попит на продукцію. Це дозволяє підприємству зрозуміти, які перспективи для розвитку на ринку є в майбутньому та знайти нові можливості для розширення діяльності та збільшення обсягів продажу. Це може включати запуск нової продукції або послуги, розширення географії продажу, пошук нових ринків збуту тощо;

- виявлення тенденцій розвитку ринку: це може допомогти підприємству підготуватися до майбутнього, розробити стратегію розвитку та прийняти правильні рішення щодо інвестування ресурсів;

- розробка стратегії ціноутворення: це дозволяє визначити оптимальний рівень цін на продукцію, який забезпечить максимальну прибутковість;

- визначення обсягу та структури продажів: оцінка обсягу продажів дозволяє з'ясувати, яку частину ринку займає підприємство, які продукти є найбільш популярними серед покупців, та де потрібно розширювати або зменшувати продажі;

- аналіз прибутковості: оцінка прибутковості дозволяє визначити, скільки коштує виробництво та реалізація продукції, яку частину прибутку приносять продажі, та які фактори впливають на її рентабельність;

- виявлення проблем у реалізації продукції: аналіз дозволяє виявити проблеми, які виникають при реалізації продукції, такі як затримки в доставці, низька якість продукції, неправильна цінова політика та інші;

- визначення конкурентної позиції: аналіз дозволяє визначити, яку конкурентну позицію займає підприємство на ринку та які конкурентні переваги воно має в порівнянні з іншими гравцями;

- розробка стратегій для підвищення ефективності реалізації продукції: на основі результатів аналізу можна розробити стратегії для підвищення ефективності реалізації продукції. Наприклад, встановити оптимальну цінову політику, запровадити нові методи реклами та маркетингу, поліпшити якість продукції, розширити асортимент продукції, підвищити рівень обслуговування покупців тощо;

- оцінка рівня задоволення споживачів продукцією та їх потребами: ця інформація дозволяє зрозуміти, що очікували споживачі від продукції та чи відповідають їхні сподівання реальності, і на основі цього покращувати якість продукції. Також, за допомогою цього можна покращити конкурентоспроможність на ринку.

Практичне застосування аналізу виробництва та реалізації продукції є надзвичайно широким і охоплює різноманітні сфери діяльності підприємств. Аналіз може допомогти підприємствам виявляти проблеми та знайти їх рішення, вдосконалювати виробничі процеси, знижувати витрати, підвищувати якість продукції та збільшувати прибуток.

Отже, аналіз виробництва та реалізації продукції є незамінним інструментом для підприємств, який допомагає їм досягати успіху та підвищувати їх ефективність.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко С.М., Леус А.Ю. Оцінка рівня якості продукції на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2017. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5527>
2. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. *Галицький економічний вісник*. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

Наукові дослідження у галузі бухгалтерського обліку – це наукова робота у сфері методології, організації, методики обліково-аналітичного забезпечення господарської діяльності окремих суб'єктів господарювання.

Наукові дослідження у галузі бухгалтерського обліку – складний процес, в якому комплексно поєднуються організаційні, технічні, економічні, правові і психологічні аспекти вивчення певного об'єкта (предмета чи явища) за допомогою наукових методів пізнання і має на меті встановлення закономірностей виникнення, розвитку і перетворення об'єкта (предмета чи явища) в інтересах раціонального використання у практичній діяльності суб'єктів господарювання.

Процес наукового дослідження у галузі бухгалтерського обліку складається з певних етапів, що мають певну послідовність і є взаємопов'язаними.

Можна сформулювати такі етапи типового наукового дослідження у галузі бухгалтерського обліку:

- визначення основних цілей;
- формулювання гіпотези;
- визначення напрямку дослідження;
- визначення проблеми дослідження;
- ознайомлення із станом обраної для дослідження проблеми;
- накопичення наукових фактів у процесі дослідження;
- визначення теми дослідження;
- визначення об'єктів дослідження;
- визначення предмета дослідження;
- формулювання мети і завдань дослідження;
- розробка попереднього плану дослідження (який в ході дослідження може коригуватися);
- пошук і збір інформації;
- аналіз та інтерпретація зібраної інформації;
- вибір методів дослідження;
- групування та систематизація зібраної інформації;
- наукове опрацювання зібраної інформації та формування попереднього варіанту наукової роботи;
- складання остаточного плану наукової роботи;
- виконання остаточного варіанту наукової роботи.
- впровадження результатів наукового дослідження в теорію й практику, оцінювання ефективності.

На початку будь-якого наукового дослідження складається програма, в якій визначаються його межі і структура, обумовлюючи тим самим цінність, якість і терміни отримання нової наукової інформації.

Програма наукового дослідження регламентує всі етапи і стадії підготовки, організації та проведення наукового дослідження, визначає застосування тих чи інших методів, логіки, технік, процедур та принципів досягнення визначеної мети дослідження.

Програма наукового дослідження складається з ступінних етапів: діагностичного, прогностичного, практичного, узагальнюючого та етапу впровадження. Усі структурні елементи програми наукового дослідження мають бути чітко визначеними і сформульованими та мати логічну послідовність.

Предметом наукових досліджень в бухгалтерському обліку зазвичай виступає господарська діяльність підприємств. Предмет конкретизує певний бік об'єкту, а отже є його частиною.

Характерною рисою наукового дослідження, яка вирізняє його від інших видів дослідження, є використання наукових методів. Визначальною рисою наукового методу є вимога об'єктивності, що включає суб'єктивне тлумачення результатів та можливості верифікації отриманих результатів. Будь-які твердження в науковому дослідженні не повинні прийматися на віру, а мають бути чітко доведені за допомогою наукових методів.

Наукові дослідження можна класифікувати за різними ознаками:

а) за цільовим призначення розрізняють теоретичні і практичні наукові дослідження;

б) за зв'язком із суспільним виробництвом:

- дослідження, спрямовані на створення нових процесів тощо;
- дослідження, спрямовані на покращення виробничих відносин, покращення організації виробництва;
- дослідження суспільних, гуманітарних наук, спрямовані на удосконалення суспільних відносин та рівня духовного життя;

в) за ступенем важливості для економіки:

- дослідження на замовлення міністерства і відомств;
- ініціативні дослідження (за планами науково-дослідних установ);

г) за джерелом фінансування:

- держбюджетні;
- госпдоговірні (з різними організаціями);

д) за терміном виконання:

- довгострокові;
- короткострокові (до 1 року).

Вибір методу дослідження диктується характером фактичного матеріалу, можливостями дослідника, умовами і метою конкретного дослідження. Методи є упорядкованою системою, в якій визначається їх місце відповідно до конкретного етапу дослідження, використання технічних прийомів і проведення операцій з теоретичним і фактичним матеріалом у заданій послідовності. Методи дослідження може бути вдосконалено безпосередньо під час виконання дослідження. Найскладнішою в науковій практиці є методика експериментальних досліджень, як лабораторних, так і польових. У різних наукових галузях використовуються методи, що збігаються за назвою, наприклад, анкетування, тестування, шкалювання, однак цілі і методики їх реалізації є різними.

На сучасному етапі розвитку наукові дослідження в сфері бухгалтерського обліку набувають високого рівня значущості, що обумовлено переходом практики ведення обліку в площину цифрової економіки.

УДК: 657.1.012

Бурлан Світлана

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ТРЕНД БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Burlan Svitlana

Admiral Makarov National University of Shipbuilding

DIGITALIZATION AS A KEY TREND IN ACCOUNTING

Одним з основних факторів впливу на бізнес, громадян та організацій на сучасному етапі є діджиталізація. Бізнесове середовище принципово змінилося внаслідок використання цифрових технологій – створено цифрові активи, переглянуто сталі практики компанії, переосмислено щоденні завдання бізнесу, змінилася структура трудових ресурсів та вимоги до них. Діджиталізація сприяла суттєвим змінам і в бухгалтерського обліку, зокрема, він став більш продуктивним, швидким, економічно ефективним і інтерактивним [1]. Крім того, впровадження цього процесу в систему бухгалтерського обліку також створює суттєві виклики для бізнесу з точки зору вибору релевантних технологій та їх подальшого адекватного використання в розрізі різних задач і груп користувачів. Відповідно в умовах діджиталізації бухгалтерського обліку мають бути розроблені нові стратегії для вирішення основних завдань бухгалтерського обліку, включаючи зміни до змісту фінансової звітності, збору та аналізу даних, підтримки процесу прийняття рішень, виставлення рахунків, нарахування заробітної плати тощо [2, 3].

Зауважимо, що бухгалтерський облік є своєрідним хабом для операцій і задач бізнесу. В силу цього, розвиток цифрових технологій в площині бухгалтерського обліку є суттєвою тенденцією – оскільки без діджиталізації бізнесу на сучасному етапі складно підтримувати ефективну систему бухгалтерського обліку, що окремо підкреслюється в профільному дослідженні аудиторсько-консалтингової компанії PwC [6].

Діджиталізація бухгалтерського обліку набуває все більшої динаміки та ваги з широкого спектру причин як екзогенної, так і ендогенної природи. Зокрема, постають такі задачі як стандартизація та автоматизація звітів, прискорене прийняття рішень, більш швидкий доступ до даних та контроль їх якості, що є неможливим без цифрових рішень для системи бухгалтерського обліку.

На практичному рівні діджиталізація бухгалтерського обліку може сприяти скороченню витрат, поліпшенню якості інформаційних даних та економії часу. Як приклади цього – онлайн-платежі та виставлення рахунків-фактур, скоріше прийняття рішень, безпаперовий облік та безпечний доступ до облікових даних та їх зберігання.

Поміж основних технологій, що зробили можливим масову діджиталізацію фінансової роботи, KPMG [4] називає такі технології, що мають значний вплив на цифровізацію бухгалтерського обліку:

- Великі дані (Big Data),
- Блокчейн (Blockchain),
- Хмарні сервіси (Cloud Services),
- Інтернет речей.

Поняття Big Data відноситься до методу аналізу надвеликих обсягів даних, які не можуть бути оброблені за допомогою стандартних інструментів. Big Data, зокрема, дозволяє автоматизувати бухгалтерський облік, приділяти більше уваги стратегічним проектам, а не операційним. При цьому зауважимо, що технологія Великих даних має недоліки, такі як низька кібербезпека та загрози безпеці особистих даних.

Блокчейн являє собою систему, яка дозволяє користувачам одночасно отримувати доступ до одних і тих же даних з декількох джерел. За своєю сутністю блокчейн є базою даних, яка зберігає записи даних в мережі комп'ютерів в прозорий, послідовний і незмінний спосіб. Ця технологія дозволяє краще зрозуміти попередні транзакції, посилює довіру користувачів до якості та правдивості даних, уможлиблює простіше їх зберігання та підтримує швидке передавання. Блокчейн, наприклад, надає можливість сторонам здійснювати цифровізоване виставлення рахунків, коли документи передаються в цифровому вигляді, а процес відстежується в Інтернеті. До недоліків використання технології блокчейн можна віднести: відсутність достатньої надійності технології, щоб гарантувати надійність системи, брак знань про технологію серед спільноти бухгалтерів, значні витрати, необхідні для її використання.

Технологія Інтернету речей (IoT) в бухгалтерському обліку покликана зв'язати різні складові бізнес-процесу в розрізі задач і функцій бухгалтерського обліку. IoT має ряд переваг, включаючи доступ до даних в режимі реального часу, більш швидке та безпечне передавання даних між пристроями, поглиблення бухгалтерської аналітики. Проте використання нових технологій часто створює більш ризиковані обставини, зокрема, ризик цифрової атаки, коли пристрої знаходяться в режимі он-лайн з'єднання. Контроль зовнішнього доступу до даних та забезпечення регулярної роботи IoT може допомогти збільшити рівень кібербезпеки, пов'язаний з IoT [5].

Однак слід зазначити, що незважаючи на переваги цифровізації бухгалтерського обліку, організації все ще вагаються з використанням передових цифрових технологій. Про це свідчать і результати опитування аудиторсько-консалтингової компанії KPMG. Зокрема, половина респондентів широко використовувала хмарний облік у пілотних проектах, але більшість респондентів не зацікавлені в технології блокчейн. Згідно з дослідженням KPMG, цифрові інструменти управління бізнес-процесами (BPM), які призначені для автоматизації фінансових процедур бізнесу, також недостатньо використовуються респондентами [4].

Враховуючи вищезазначене, можна визначити такі проблеми діджиталізації бухгалтерського обліку на сучасному етапі [6]:

- низьку якість даних;
- недостатній економічний ефект від інвестицій у цифрові технології роботи з даними;
- неетичне програмування алгоритмів штучного інтелекту;
- брак організаційної культури роботи з даними.

Низька якість даних, як правило, пов'язана з відсутністю їх узгодженості та точності. Крім того, через відсутність відповідних технологій та компетенцій бухгалтери часто не можуть розпізнавати та визначати пріоритети серед даних, що мало би сприяти посиленню ефективності у прийнятті рішень. Низькі темпи впровадження штучного інтелекту компаніями посилюють ці ускладнення.

Недостатній економічний ефект від інвестицій у цифрові технології роботи з даними пояснюється нездатністю підприємств згодом ефективно використовувати отримані компетенції щодо аналізу даних.

Неетичне програмування алгоритмів штучного інтелекту виникає, коли комп'ютер приймає рішення замість людини. В цих умовах існує ризик побудови алгоритму штучного інтелекту неетичним способом, що може привести до вибору комп'ютером помилкового рішення від імені компанії або організації. Для усунення такої небезпеки необхідно впровадити інструменти регулювання та моніторингу роботи штучного інтелекту в бухгалтерському обліку.

Брак організаційної культури роботи з даними робить неможливим отримання позитивного ефекту від системи аналізу даних. При відсутності відповідної

організаційної культури інвестиції компанії в систему аналізу даних не матимуть практичного результату.

В даному контексті важливим є усвідомлення спеціалістами бухгалтерії зростаючої ролі цифрових технологій в їх роботі та прийнятті управлінських рішень в бізнесі. Тому оволодіння ІТ-навичками повинно стати першочерговим пріоритетом для адаптації бухгалтерського персоналу до цифрових технологій.

Список використаних джерел:

1. Begum D. Digital transformation of accounting in India. *Emperor International Journal of Finance and Management Research*. 2019. №5(10). С. 6-12.
2. Knudsen D. Elusive boundaries, power relations, and knowledge production: A systematic review of the literature on digitalization in accounting. *International Journal of Accounting Information Systems*. 2020. №36. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1467089518301350?via%3Dihub>
3. Назарова К.О., Мойсеєнко О.М. COVID-криза як драйвер диджиталізації бухгалтерських процедур. *Бізнес-Інформ*. 2020. №6. С. 227–234.
4. KPMG. Digitalization in accounting 2020 study. URL: https://hub.kpmg.de/digitalization-in-accounting-2020?utm_campaign=Digitalization%20in%20Accounting%202020&utm_source=AEM.
5. ISACA. Security Issues in IoT: Challenges and Countermeasures. URL: https://www.isaca.org/-/media/files/isacadp/project/isaca/articles/journal/2019/volume-1/security-issues-in-iot_joa_eng_0119.
6. PwC. Reimagine digital: Digital-first for growth. URL: <https://www.pwc.com/sg/en/publications/assets/digital-first-for-growth.pdf>.

УДК 657

Вербіцька Вікторія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Verbitska Viktoriia

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

CLASSIFICATION OF FINANCIAL REPORTING OF ENTERPRISES

Впорядкування складання звітності потребує визначення ознак її класифікації. До найбільш поширених відносять: зміст і джерела формування, термін подання, ступінь узагальнення, обсяг, періодичність подання, охоплення видів діяльності, поширення на галузі народного господарства, характер спрямування і використання, ступінь використання обчислювальної техніки. Основоположною ознакою класифікації фінансової звітності є періодичність подання. Згідно даної ознаки виділяють річну і проміжну (щоквартальну, щомісячну) звітність. Тобто це дає можливість охарактеризувати діяльність підприємства за періодами часу. Поділ звітності відповідно до охоплення видів діяльності дозволяє подавати звітність за усіма видами діяльності, якими займається підприємство, або ж виділяти лише основні з них.

Характер спрямування визначає поділ звітності на внутрішню, основне призначення якої для внутрішнього управління підприємством, та зовнішню, яка використовується поза межами підприємства різними користувачами.

Зміст і джерела формування звітності визначає поділ на статистичну, фінансову, податкову, спеціальну, внутрішньогосподарську (управлінську) звітність (рис. 1).

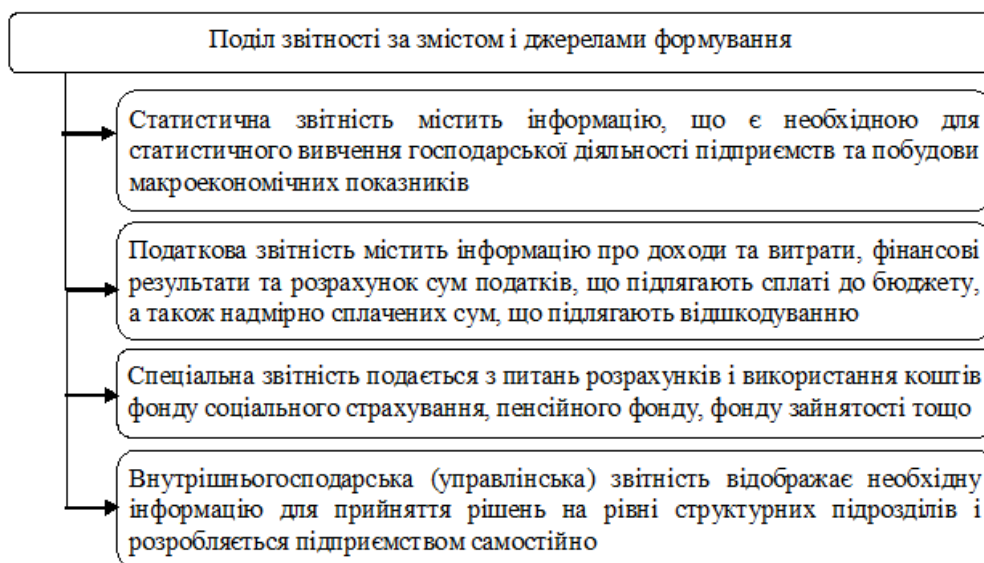


Рис. 1. Поділ звітності за змістом і джерелами формування

Для складання фінансової, податкової, статистичної та інших видів звітності використовується грошовий вимірник та дані обліку.

За ознакою будови розрізняють наступну фінансову звітність: звітність, яка містить інформацію станом на певну дату (тобто моментні показники); звітність, яка містить інформацію за певний (звітний) період (тобто інтервальні показники).

Чинне законодавство України та нормативно-правова база визначає поділ звітності на бухгалтерську, фінансову, консолідовану та зведену (рис. 2).

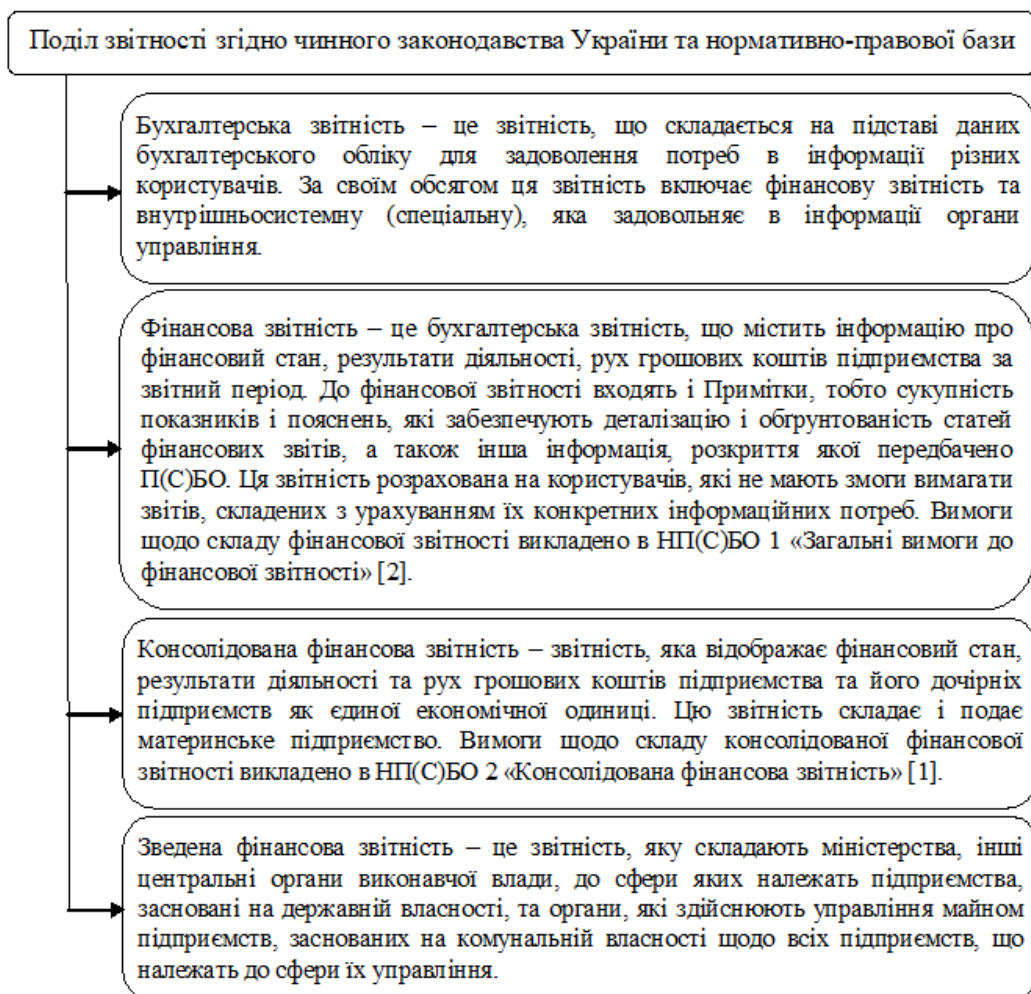


Рис. 2. Поділ звітності згідно чинного законодавства України та нормативно-правової бази

В цілому склад та структура звітності підприємства залежить, з одного боку, від виду обліку, з іншого ж боку, інформаційних вимог користувачів. Звітність підприємства є засобом комунікації та елементом інфраструктури ринкової економіки, що дає можливість розробляти стратегічні та тактичні плани діяльності підприємства, оцінювати його результативність та майнове становище, розробляти прогнози величини грошових коштів, контролювати своєчасність сплати податків та податкових платежів, визначати напрями діяльності з потенційними інвесторами та кредиторами, визначати напрями розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. Дата оновлення: 09.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 05.05.2023).
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність»: наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 628. Дата оновлення: 03.08.2018. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13#Text> (дата звернення: 05.05.2023).

УДК 336:658

Дорош Олена

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

**ПЕРСПЕКТИВИ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ
ПІСЛЯ ЗАВЕРШЕННЯ ВІЙНИ**

Dorosh Elena

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

**PROSPECTS FOR UPGRADING THE MAIN PRODUCTION CAPACITIES AFTER
THE END OF THE WAR**

Терористична тактика ведення війни Росією, внаслідок якої зруйновано тисячі будинків, об'єктів цивільної та критичної інфраструктури, ставить перед Україною ще одне завдання – потрібно пройти не лише важкий шлях до перемоги, а й шлях післявоєнного відновлення. Причому вже зараз, під час війни, потрібно планувати, як це буде і за рахунок чиєї фінансової допомоги.

Попри війну, що триває, робота з відбудови інфраструктурних об'єктів, житлових будинків також йде. Зокрема, в Києві, на початок минулої осені нараховували до трьох сотень багатоповерхівок, що потребують ремонту. За нещодавньою інформацією КМДА, уже відновлено 11 з 17 будинків, які характеризуються найбільшими пошкодженнями. Для вирішення проблеми зруйнованого житла було впроваджено декілька ініціатив. Одна з них — монтаж модульних будинків, в яких сьогодні живуть тисячі українців. Модульні містечка як масове, але тимчасове рішення, продовжують активно розбудовуватись по всій країні.

Світ регулярно потерпав від війн, та саме після Другої світової велика кількість країн пройшли період відродження. Перед містами постала проблема відбудови житла, соціальних та історичних об'єктів, промисловості, транспортного сполучення, зелених зон тощо. Тенденція організовувати міське середовище за новим планом спостерігалась в Англії. Тільки упродовж 1940-1941 років в країні було зруйновано чи пошкоджено близько 2 млн. будинків, з яких – 60% у Лондоні. У житловій політиці Лондона віддали перевагу зведенню багатоповерхівок. Рішення зумовлено тим, що такі будівлі могли вмістити велику кількість населення без розширення меж міста. [1]

Загалом, у процесі відновлення перед різними містами часто поставали ті самі проблеми: брак професійних кадрів у будівництві, нестача будівельних матеріалів чи недостатнє фінансування. Зокрема, у Варшаві повторно використовували цеглу, яку звозили до столиці з інших міст країни. А місцеве населення додатково здійснювало пожертви для її відбудови. У Лондоні — той самий процес реалізували переважно шляхом стягнення репарацій з Німеччини. Звідти ж надходили будівельні матеріали. Власне відновлення міст потребує врахування безлічі аспектів, що стосуються його організації.

Крім вищезазначених складнощів – нестачі будівельників, будівельних матеріалів та фінансування. До уваги варто взяти ситуацію з відходами, які залишаються від пошкоджених або зруйнованих будівель. За словами фахівців, звалища та сміттєві полігони України не в змозі вмістити ту кількість будівельного сміття, яка є, та продовжує збільшуватися мало не щодня. Налагодження процесу утилізації залишків будівельних конструкцій потребує часу і фінансових ресурсів. Як показує досвід деяких країн, якщо цього не зробити, проблема лише поглиблюватиметься.

Правильна реалізація відбудови може змінити на краще вигляд українських міст та збільшити кількість об'єктів, які поєднують у собі сучасні стандарти енергоощадності, безбар'єрності, інноваційності тощо. Та для цього необхідно

переглянути та адаптувати будівельні норми до європейських стандартів. Україні доцільно розвивати міський простір, використовуючи сучасні принципи планування. Однак, це варто робити після вивчення особливостей того чи іншого населеного пункту, щоб використати наявне міське середовище з найбільшою користю для людей.

Одразу після завершення воєнних дій потрібно буде відновити критичну інфраструктуру. Зокрема, електромережі, дороги, залізничне сполучення, газопостачання, водогони, інтернет. Відбудувати школи і лікарні, забезпечити хоча б тимчасовим житлом тих, хто його втратив. На цьому етапі потрібно буде залучати все ще багато гуманітарної допомоги. Частково це можна робити і до завершення війни – відновлювати найважливіше на звільнених від окупації територіях. У межах повоєнного відновлення Україні доведеться відбудовувати деякі міста практично з нуля. Важливо, щоб ця відбудова не була сліпим відтворенням зруйнованого. Це можливість застосувати новітні підходи урбаністики і архітектури, щоб зробити українські міста більш зручними та інклюзивними для їхніх мешканців.

Водночас, для руху в ЄС нам потрібно буде продовжити реформи, розпочаті до війни і узгодити своє законодавство з європейським. Наприклад, запровадити європейську систему сертифікації, продовжити велику приватизацію, антикорупційну і судову реформи. Разом з тим, важливо не втрати і попередні здобутки, а навпаки – скористатися ними під час відбудови.

Післявоєнна відбудова України обійдеться у суму до трильйона доларів. Минулого року президент Володимир Зеленський запропонував міжнародним партнерам нову модель відновлення – шефство над певним регіоном, містом, громадою чи галуззю. Інтерес до цього виявили вже майже три десятки країн.

Найбільше від російської агресії постраждали Донецька та Луганська області. У відновленні Донецької області можуть допомогти Польща та Італія. Участь у відновленні зруйнованого Маріуполя візьме Греція – саме в цьому місті мешкала велика етнічна грецька громада. Шефство над Луганською областю можуть взяти одразу три країни – Чехія, Швеція та Фінляндія. США та Туреччина допомагатимуть відновлювати Харків після війни. Чехія готова взяти на себе координацію відновлення Дніпропетровської області, Австрія – Запорізької області. Франція та Латвія допомагатимуть відбудовувати Чернігівську область. З відновленням Житомирської області допоможуть країни Балтії – Естонія, Латвія та Литва. Греція, окрім Маріуполя, хоче допомогти з відновленням Одеси. Данія бере на себе допомогу у відновленні об'єктів Миколаєва – житлових будинків, економічної, соціальної та транспортної інфраструктури. Допомогти з відновленням області уряд України запропонував Бельгії. Велика Британія заявила про готовність взяти шефство над Києвом та областю. Участь у відновленні області візьме також Литва. Норвегія може взяти шефство над Кіровоградською областю, Ірландія – над Рівненською, Канада – над Сумською. Херсонську область допомагатимуть відновлювати Швеція та Нідерланди [1].

Насамперед, для фінансування Україна сподівається на допомогу країн-партнерів і міжнародних інституцій — Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Європейського інвестиційного банку, Європейського банку реконструкції та розвитку. Окремий напрям — допомога великих міжнародних компаній та благодійних фондів. І наостанок частину витрат на відновлення можна покрити коштом арештованих російських активів, як в Україні, так і у світі. Однак, щоб це сталося, потрібно уможливити це з точки зору законодавства.

Україна щодня платить неймовірну ціну за нашу майбутню перемогу. І ми маємо переконатися, що країна, за яку українці та українки так завзято борються, буде відбудована прогресивною та комфортною для людей, що у ній мешкають і будуть

повертатися. І здорове та збалансоване довкілля – це один із необхідних складників здорової країни.

Список використаних джерел:

1. Економічна правда. Якими можуть стати українські міста після відбудови. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/03/9/697843/>
2. Ратинський В.В. Інформаційні технології в бухгалтерському обліку. перспективи та проблеми. *Економіка. Фінанси. Право*. 2021. № 4/1. С.17-21.
3. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. *Галицький економічний вісник*. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

Резерви – це додаткові ресурси, які можуть бути використані для забезпечення стабільності та ефективності діяльності різних галузей економіки. Класифікація резервів є важливою для розуміння та управління ресурсами в різних сферах економіки та природокористування. Нижче наведено короткий опис кожної з цих класифікацій.

За місцем виникнення резерви поділяються на:

- народногосподарські резерви – це запаси різних видів продуктів та матеріалів, які забезпечують безперебійне функціонування національної економіки та задоволення потреб населення в життєво важливих товарах. До таких резервів можуть належати запаси зерна, медикаментів, залізничного матеріалу, запаси палива, електроенергії, нафти тощо.

- регіональні резерви – це запаси, які створюються на рівні окремих регіонів або територій з метою забезпечення їх стабільності та розвитку. Це можуть бути, наприклад, запаси продуктів харчування, води, палива та інших матеріалів, які можуть бути необхідними для задоволення потреб населення та забезпечення нормального функціонування економіки регіону.

- галузеві резерви – це запаси, які створюються в окремих галузях економіки з метою забезпечення їх стабільності та ефективності. Наприклад, у сільському господарстві можуть бути створені запаси насіння, добрив, а також засобів проти гризунів тощо. У промисловості – запаси сировини, комплектуючих, запчастин та інших матеріалів.

- внутрішньогалузеві резерви – це запаси, які створюються в межах окремих підприємств та організацій з метою забезпечення безперебійності їх виробничого процесу та зниження ризиків негативних наслідків в разі можливих збоїв. Такі резерви можуть включати запаси сировини, матеріалів, енергії, інструментів, запчастин та інших необхідних ресурсів для виробництва товарів та послуг. Одним з прикладів використання внутрішньогалузевих резервів може бути безвідходне виробництво, тобто використання залишків матеріалів і ресурсів для створення нових продуктів або послуг. Тобто, компанія, що виготовляє меблі, може використовувати відходи деревини, щоб створювати дрібні аксесуари, такі як ложки або тарілки. Це дозволить компанії зменшити відходи, які вони викидають, і зберегти ресурси.

За стадіями життєвого циклу резерви поділяються на:

- резерви на перед виробничій стадії – це резерви, які формуються перед початком виробництва продукції. Коли підприємство знає, що певна сировина буде потрібна для виробництва продукту, вони можуть створити запаси цієї сировини перед початком виробництва, щоб уникнути простою обладнання та затримки у виробництві. Це також дозволяє підприємству отримати знижки на великі партії сировини та матеріалів.

- резерви на стадії виробництва – це резерви, які формуються під час виробництва продукції. Вони можуть бути призначені для забезпечення необхідної кількості сировини, матеріалів, обладнання та інших ресурсів, а також для вирішення непередбачених ситуацій. Резерви на стадії експлуатації – це резерви, які призначені

для забезпечення безперебійної експлуатації виробів або обладнання. Вони можуть бути призначені для ремонту, заміни деталей, підтримки робочого середовища та інших потреб.

- резерви на стадії утилізації виробів – це резерви, які використовуються для забезпечення вивезення, переробки та повторного використання виробів, які вже відслужили свій термін. Вони можуть бути призначені для виконання екологічних вимог та зменшення впливу на довкілля. Наприклад, компанія, що виробляє пластикові контейнери, може використовувати повторно ті контейнери, які повертаються до них від клієнтів, замість того, щоб виготовляти нові контейнери зі свіжих матеріалів.

За характером використання резерви поділяються на:

- інтенсивні резерви – це ті, що пов'язані з підвищенням продуктивності технологічного устаткування, підвищення професійних, фізичних і духовних здібностей людини тощо. Як приклад, може бути впровадження автоматизованих систем виробництва, які забезпечують більш швидку і точну обробку матеріалів та зниження відходів. Тобто, компанія, що виготовляє електроніку, може використовувати роботизовані системи для збору і тестування електронних компонентів, що зменшує кількість браку та знижує витрати на робочу силу.

- екстенсивні резерви – це ті, які передбачають можливості підвищення ефективності сукупної тривалості роботи працівників і можуть бути забезпечені шляхом збільшення розмірів виробництва або розширенням виробничих площ. Використання екстенсивних резервів пов'язане з розширенням кількісного складу виробничого персоналу, установа додаткового устаткування. Одним з прикладів екстенсивних резервів є збільшення виробничих потужностей шляхом будівництва нових фабрик або розширення існуючих виробничих майданчиків. Це дозволяє компанії збільшити обсяг виробництва та покрити більший ринок.

Таким чином, класифікація резервів є важливим інструментом для організації діяльності підприємств та держави в цілому. Відповідно до класифікації резервів можна планувати закупівлю ресурсів, забезпечення виробництва, ефективну утилізацію відходів та інші аспекти діяльності. Розуміння характеристик резервів дозволить зменшити ризики нестачі ресурсів та забезпечити стабільність виробничого процесу.

Список використаних джерел:

1. Класифікація факторів та резервів підвищення ефективності виробництва. URL: <https://studfile.net/preview/7350004/page:2/>
2. Коваленко О.В., Громова І.В. Резерви екстенсивного та інтенсивного використання основних фондів промислового підприємства. URL: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom1/25_Kovalenko.htm
3. Ратинський В.В. Інформаційні технології в бухгалтерському обліку. перспективи та проблеми. *Інформаційно-аналітичний наукометричний журнал «Економіка. Фінанси. Право»*. 2021. № 4/1. С.17-21
4. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. *Галицький економічний вісник*. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

УДК 657.62.338

Дякун Юлія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Dyakun Julia

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

SOURCES OF INFORMATION FOR CONDUCT OF ECONOMIC ANALYSIS

Економічний аналіз є дуже важливим у нашому житті. Це наука, яка вивчає економічні явища і процеси, що відбуваються на підприємстві, дає їм об'єктивну оцінку і виявляє резерви для поліпшення виробничої та фінансово-економічної діяльності підприємства. Головне завдання економічного аналізу полягає у прогнозуванні очікуваних результатів господарської діяльності і виявлення резервів невикористаних можливостей зростання виробництва і зниження собівартості продукції.

Економічний аналіз не зміг би існувати без інформації. Багато тлумачень є, але якщо говорити в загальному то інформація – це дані про об'єкт або явище навколишнього середовища, про їхні параметри, властивості, які дають повноту знань про цей об'єкт. Інформація буває різною, вона може бути подана у вигляді текстів, малюнків, креслень, фотографій, світлових або звукових сигналів, радіохвиль, електричних і нервових імпульсів, магнітних записів, жестів і міміки, запахів і смакових відчуттів, хромосом, за допомогою яких передаються в спадщину ознаки й властивості організмів.

При проведенні аналізу використовують принципи ефективної інформації, а саме оперативність, об'єктивність відображення, єдність інформації, з'ясування інформаційної потреби. Інформація є справді багатогранна, тому її і поділяють на такі види:

- статистична – це офіційна документована державна інформація, що дає кількісну характеристику подій і явищ, які відбуваються в економічній, соціальній, культурній та інших галузях життя України, тобто це та інформація яка використовується для назви статистичних показників у документах.

- масова – привселюдно поширювана друкована й аудіовізуальна інформація, тобто та інформація, яка використовується у різних засобах масової інформації.

- державних органів і органів місцевого та регіонального самоврядування

- інформацію про особу – це сукупність документованих або привселюдно повідомлених відомостей про особу;

- довідково-енциклопедичного характеру – систематизовані, документовані або привселюдно оголошені показники про суспільне, державне життя і навколишнє природне середовище;

- соціологічну – документовані або привселюдно повідомлені відомості про ставлення окремих громадян і соціальних груп до суспільних подій і явищ, процесів, фактів;

- науково-технічну – документовані чи привселюдно оголошені зведення про вітчизняні та закордонні досягнення науки, техніки, виробництва, отримані в ході науково-дослідної, дослідно-конструкторської, проектно-технологічної, виробничої та суспільної діяльності.

В економічному аналізі джерела інформації теж поділяються на види. Перший вид це облікові джерела. Вони включають документи бухгалтерського, статистичного обліку та звітності. Як відомо, бухгалтерський облік включає аналітичний, оперативний і статистичний облік. Виходячи з цього, бухгалтерські документи класифікуються на первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку, внутрішньогосподарську

(управлінську) звітність, фінансову звітність. Другий вид планові джерела інформації – це документи з планування, а саме плани, нормативи, технологічні карти виконання робіт, кошториси витрат, проектні, госпрозрахункові завдання тощо. Третій вид це звітні джерела інформації – це джерелами інформації для складання звіту про рух грошових коштів, баланс, звіт про фінансові результати, примітки до фінансових звітів, головна книга, аналітичні дані окремих рахунків бухгалтерського обліку. Четвертий вид це позазвітні джерела інформації. До них належать : матеріали ревізій і перевірок, проведених вищими за рангом і контролюючими органами, протоколи виробничих нарад, переписи обладнання і матеріалів, які проводять органи статистичного управління, фотографії робочого дня і роботи обладнання. П'ятий вид це додаткова інформація – це додаткові текстові об'єкти, які показуються автоматично в оголошеннях у пошуковій мережі та дають користувачам змогу швидко отримати докладніші відомості про ваші товари й послуги.

Зараз інформація має багато визначень та можливостей передавання, але в минулому інформацію передавали зовсім по-іншому. Науковці багато досліджували це питання і всі ці дані віднесли до історичних джерел. Історичні джерела – весь комплекс документів і предметів матеріальної культури, що безпосередньо відобразили історичний процес і зокрема окремі факти, та dokonані події, на підставі яких відтворюється уявлення про ту чи іншу історичну епоху, висуваються гіпотези про причини або наслідки, що спричинили за собою ті чи інші історичні події. Історичні джерела поділяються на:

– Письмові історичні джерела. Сучасні вчені-історики найчастіше користуються ними для відтворення минулого. До них належать різноманітні написи та документи, створені людьми за допомогою знаків і символів. Письмо виникло понад 5000 тис. років тому. Протягом тисячоліть змінювалося й саме письмо. У давнину люди розповідали про важливі події свого життя за допомогою знаків-малюнків – піктографічного письма. Початком можна назвати проміжок часу від 40 до 10 тисяч років до нашої ери. На стінах печер і скелях люди зображали тварин, різні побутові сцени, інструменти, з допомогою яких вони жили і полювали. Трохи пізніше, в 7-му столітті до нашої ери, з'явився новий спосіб запису інформації – клинопис. Виготовлялися спеціальні глиняні таблички, і поки вони ще були сирими, на них виконувалися написи і малюнки. Потім, щоб увічнити їх, таблички обпалювали в печах. Ці методи почали придумувати, оскільки ненадійна людська пам'ять. У Стародавньому Єгипті, приблизно в 3-му тисячолітті до нашої ери, навчилися виготовляти папірус. Пізніше ця технологія поширилася на все Середземномор'я. Написи наносилися з допомогою особливого пера. Це був самий перший інструмент зберігання інформації, точніше її нанесення на носій, який використовується і досі. У 2-му столітті до нашої ери виник ще один аналог папери – пергамент. Поступово він був визнаний більш надійним і витіснив папірус з ужитку.

– Матеріальні історичні джерела. Сюди відносяться всі матеріальні предмети, залишені колись тими, хто жив за багато століть до нас: керамічні уламки посуду, наконечники копій. Втім, якщо говорити про епохи з писемністю, то і при їх вивченні безліч інформації ми отримуємо з речових історичних джерел, які доповнюють письмові свідчення. Скажімо, про колишню велич Римської імперії ми знаємо не тільки завдяки численним працям римських істориків і документів античності, що дожили до наших днів, ми можемо бачити їх на власні очі по численним матеріальним пам'яткам культури: збереженим колонам, храмам.

– Фольклорні історичні джерела. Мабуть, вони являють собою найбільш спірний вид історичних джерел, так як це, по суті, усна народна пам'ять, яка передається з покоління в покоління у вигляді казок, легенд, міфів, але як то кажуть «казка брехня, та

в ній натяк, добрим молодцям урок». Так багато казок і міфів, як вважають історики, були відлунням реальних історичних подій, зрозуміло, в казках і міфах реальні події сильно прикрашені і герої (як втім, і лиходії) гіперболізовані.

Отже, термін інформація насправді досить простий у розумінні, але сама інформація є досить багатогранна. Окрім того що вона має багато видів та багату історію, без неї ми не зможемо прожити у цьому світі.

Список використаних джерел:

1. Нормативно-правова інформація для економічного аналізу. URL: <https://referatss.com.ua/work/normativno-pravova-informacija-dlja-ekonomichnogo-analizu/>
2. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. Галицький економічний вісник. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

УДК 657

Капустяк Роман

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Kapustyak Roman

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

COST MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Посилення конкурентної боротьби вимагає від підприємств запровадження нових механізмів, одним з таких основних інструментів є зниження витрат на виробництво продукції та економії ресурсів. Сучасна практика господарювання базується на повсякденній роботі з витратами, спрямованій на їх оптимізацію, що забезпечує стабільність позицій на ринку і є найбільш ефективним способом підвищення продуктивності та конкурентоспроможності. При цьому основною проблемою є постійно зростаючі витрати, що негативно відображається на фінансових результатах діяльності підприємства. Жорстка конкуренція на ринках, постійно зростаючі в умовах інфляції ціни на ресурси та високі тарифи спонукають підприємства до пошуку векторів, за допомогою яких можна вдосконалити свою діяльність. Одним із найважливіших напрямів є оптимізація за критерієм витрат, що є результатом процесу управління ними. Тому велике практичне значення має дослідження процесу управління витратами, його функцій і процедур. Від величини витрат залежить прибутковість підприємства, тому ефективне управління витратами, яке передбачає мінімізацію їхньої загальної величини є надзвичайно важливим. Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження. Воно є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства [1]. Існують різні підходи до визначення "управління витратами", що ще раз підтверджує складність витрат як явища для кожного господарюючого суб'єкта. Атамас П.Й. вважає, що всебічне управління витратами, спрямоване, в першу чергу, не на стримування зростання затрат, а на їх скорочення. На думку Турила А.М., управління витратами – це процес цілеспрямованого формування оптимального рівня витрат підприємства. Вчені визначають особливу роль управління витратами для досягнення результатів у майбутньому – економії витрат. В більш широкому сенсі під управлінням витратами використовують термін "стратегічне управління витратами", яке включає в себе: аналіз ланцюжка створення цінності; стратегічне позиціонування; аналіз і управління чинниками, що визначають витрати. При цьому визначається тісний взаємозв'язок між витратами та економічними результатами господарювання, стратегією підприємства, а головною метою управління є не самі витрати як об'єкт, а ресурси всіх видів [2].

Підприємство повинно використовувати такий механізм формування витрат виробництва, який дасть змогу отримати повну інформацію, яка буде гарантувати успіх підприємства в конкурентному середовищі. Вчасне реагування на відхилення витрат від нормативних значень дасть змогу оптимізувати обсяг витрат підприємства для забезпечення більш високої результативності його діяльності. Зростання конкуренції вимагає створення нових систем калькуляції, що є дуже важливим сьогодні.

Обчислення собівартості окремих видів сільськогосподарської продукції ґрунтується на загальних принципах планування і обліку витрат, які вимагають єдності об'єктів калькуляції, статей витрат і методики їх розподілу між різними продуктами. Це забезпечує необхідні умови для правильного та ідентичного обчислення собівартості окремих видів продукції в сільськогосподарських підприємствах, дає можливість

аналізувати її рівень у динаміці та порівняно з іншими господарствами, за планом встановлювати причини відхилень і розробляти заходи щодо зниження собівартості.

Облік витрат на виробництво і вихід продукції ведеться в рослинництві за окремими культурами (групами культур), а в тваринництві – за видами і групами тварин. Сума всіх прямих і розподілених витрат становить їх загальний обсяг по кожному з об'єктів обліку. При вирощуванні сільськогосподарських культур і утриманні худоби і птиці господарства одержують, як правило, не один, а декілька видів продукції – основну, супутню і побічну.

Для обчислення собівартості одиниці сільськогосподарської продукції після встановлення об'єкта калькуляції визначають кількість виробленої продукції і загальну суму витрат на вирощування окремих сільськогосподарських культур і утримання худоби. Загальна сума витрат розподіляється між окремими видами продукції. При цьому використовують декілька методів розподілу витрат і обчислення собівартості:

- Метод прямого віднесення витрат на відповідні види продукції використовується в тих галузях, де в процесі виробництва одержують один вид продукції. При цьому собівартість одиниці продукції визначають діленням суми витрат по даному об'єкту обліку на загальний обсяг виробленої однорідної продукції.

- Метод виключення вартості побічної продукції із загальної суми витрат. При цьому побічна продукція оцінюється за нормативною собівартістю або фактичними витратами на її збирання, перевезення і заготівлю. Після вирахування вартості побічної продукції із загальної суми витрат решту її відносять на обсяг виробленої основної продукції.

- Метод розподілу витрат між видами продукції пропорційно до кількісного значення однієї з ознак, спільної для даних видів продукції.

- Метод оцінки витрат на окремі види продукції експертним шляхом і вираження їх у певних відносних показниках.

- Метод розподілу витрат за допомогою коефіцієнтів, які встановлюються централізовано. При їх визначенні витрати на одиницю одного з видів продукції приймаються за одиницю, а щодо інших видів продукції виражаються відповідним коефіцієнтом.

- Метод розподілу витрат пропорційно до вартості окремих видів продукції в оцінці за реалізаційними цінами використовують при обчисленні продукції овочівництва, льонарства, вівчарства та інших галузей.

При обчисленні багатьох видів продукції застосовують відповідні комбінації кількох розглянутих вище методів.

Собівартість сільськогосподарської продукції є одним з вирішальних чинників та водночас показників економічної ефективності виробничої діяльності та вартісним виміром рівня ресурсних питомих витрат на виробництво продукції. Дослідження групування витрат на сільськогосподарських підприємствах показує, що поділ витрат на постійні та змінні, в більшості із них не здійснюється. Відсутній також чіткий поділ витрат на прямі та непрямі та зовсім не проводиться дослідження поведінки витрат.

Список використаних джерел: 1. S. Spivak, I. Spivak and S. Krepych, "Estimating the Competitiveness Level of Enterprises Based on the Functional Effectiveness Model," 2020 10th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT), Deggendorf, Germany, 2020, pp. 662-665, doi: 10.1109/ACIT49673.2020.9208969. 2. Безродна Т.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття. Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. 2008. No 10. С. 58–62.

УДК 336:657

Киндич Тетяна

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗА МЕТОДИКОЮ ВИВЧЕННЯ

Kyndych Tetiana

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

ECONOMIC ANALYSIS BY STUDY METHOD

Економічний аналіз – взаємопов’язані й взаємозумовлені методи вивчення і наукового дослідження певних явищ, процесів, дій, результатів. За допомогою економічного аналізу виявляють невикористані резерви поліпшення показників діяльності окремих галузей, об’єднань, підприємств. Результати економічного аналізу використовують для прогнозування і перспективного планування економічних процесів, а також для розробки програм і рекомендацій подальшого ефективного розвитку, прибуткової діяльності.

Основні функції економічної діяльності, можна визначити так [1]:

1) інформаційне забезпечення керування (збір, обробка, упорядкування інформації про економічні явища і процеси);

2) аналіз (аналіз результатів економічної діяльності, оцінка її успішності і можливостей удосконалювання на підставі науково обґрунтованих критеріїв);

3) планування (прогнозування, перспективне і поточне планування економічної системи);

4) організація керування (організація ефективного функціонування тих чи інших елементів господарського механізму з метою оптимізації використання трудових, матеріальних і грошових ресурсів економічної системи);

5) контроль (контроль за ходом виконання бізнес-планів і управлінських рішень).

За методикою вивчення об’єктів аналіз господарської діяльності може бути порівняльним, діагностичним, факторним, маржинальним, економіко-математичним, економіко-статистичним, функціонально-вартісним тощо [2].

Таблиця 1

Методики вивчення об’єктів

Порівняльний аналіз	найпоширеніший метод економічного аналізу, який полягає у порівнянні явищ, процесів та показників, що їх характеризують для виявлення спільних рис і відмінностей між ними.
Діагностичний аналіз	особливий вид аналізу для встановлення характеру порушення нормального ходу економічних процесів на основі типових ознак, характерних тільки для цього порушення.
Факторний аналіз	спрямований на виявлення інтенсивності впливу чинників на приріст і рівень результативних показників
Маржинальний аналіз	метод оцінки й обґрунтування ефективності управлінських рішень у бізнесі на основі причинно-наслідкового взаємозв’язку об’єму продажів, собівартості, прибутку і поділу витрат на постійні і змінні.

Продовження табл. 1

Економіко-математичний аналіз	міцний інструмент побудови: математичних моделей описування економічних явищ і господарських процесів, систем підтримки прийняття рішень щодо ефективного управління відповідними економічними процесами та системами, що досліджуються.
Економіко-статистичний аналіз	застосовується при вивченні масових явищ, процесів, фактів і виявленні тенденцій та закономірностей їх розвитку. Він також дає змогу встановити кількісний вплив окремих факторів на досліджуваний результат, виявити головні чинники, що зумовили зміни в перебігу економічних процесів.
Функціонально-вартісний аналіз	базується на функціях, які виконує об'єкт, і орієнтований на оптимальні методи їх реалізації на всіх стадіях життєвого циклу виробу. Його основне призначення полягає в тому, щоб за рахунок ліквідації непотрібних вузлів, деталей, спрощення конструкції виробу, заміни матеріалів тощо виявити і попередити зайві витрати.

Примітка: сформовано на основі [2], [3], [4], [5].

Економічний аналіз за методикою вивчення є важливим інструментом для розуміння економічної ситуації в галузі, компанії або країні. Для ефективного використання цієї методики необхідно мати доступ до різноманітної інформації та вміти проводити аналіз та вивчення даних. Застосування методики вивчення економіки може допомогти компаніям та організаціям виявити можливості для покращення діяльності та зменшення ризиків, що можуть виникнути в результаті неправильних рішень.

Список використаних джерел:

1. Економічний аналіз: функції та класифікація, методи та інформаційна база URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/20480/
2. Види економічного аналізу і його інформаційне забезпечення URL: https://pidru4niki.com/82715/ekonomika/vidi_ekonomichnogo_analizu_informatsiyne_zabezpechennya
3. Порівняння URL: <https://pidru4niki.com/13331222/ekonomika/porivnyannya>
4. Загальна характеристика математичних методів URL: <https://studfile.net/preview/5648095/page:10/>
5. Специфічні методи дослідження економіки аграрних підприємств URL: <https://buklib.net/books/22978/>
6. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. Галицький економічний вісник. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

УДК 336:657

Кобиліух Діана, Ковальковський Роман

ВСП «Зборівський фаховий коледж ТНТУ імені Івана Пулюя»

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Kobylyukh Diana, Kovalkovskyi Roman

Zboriv Professional College of TNTU named after Ivan Puluy

OWN ENTERPRISE CAPITAL

Термін «капітал» походить від латинського capitalis – головний. У повсякденному житті під капіталом розуміють у вузькому розумінні – суму заощаджень, достатню для ведення підприємницької діяльності, а в широкому розумінні – все те, що має певну цінність.

Власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Статутний капітал класифікують на пайовий капітал, додатковий капітал, резервний капітал, статутний капітал, нерозподілені прибутки, неоплачений капітал.

Документація господарських операцій:

- при формуванні та збільшенні: статут, установчий договір, накладні, виписки банку, акти приймання – передачі основних засобів, рішення зборів акціонерів (засновників), довідки та розрахунки бухгалтерії тощо.

- при зменшенні: статут, установчий договір, рішення зборів акціонерів засновників, платіжні доручення, ВКО, виписки банку, реєстраційна картка встановленого зразка, нотаріально завірених зміни до установчих документів, протокол загальних зборів учасників, документ, що засвідчує внесення плати за державну реєстрацію, довідки, бухгалтерії.

Статутний капітал – за видами капіталу, за кожним засновником, акціонерами. Пайовий капітал за видами капіталу. Додатковий капітал – за видами капіталу за кожним засновником, учасником, акціонерами. Резервний капітал – за видами капіталу та напрямками використання. Нерозподілені прибутки – за напрямками використання нерозподіленого прибутку. Вилучений капітал – за видами акцій, вкладів, паїв. Неоплачений капітал – за видами розміщених неоплачених акцій і за кожним засновником.

Капітал – це вартість, яка в своєму русі зростає, приносячи дохід, тобто це – само зростаюча вартість.

Капітал, який приносить процент, – це капітал власність, тобто гроші, які продаються на особливому ринку, – ринку капіталів. Позичені гроші, тобто гроші, надані в кредит функціонуючим підприємцям, – це капітал функція. Якщо капітал – власність приносить дохід в формі відсотка, то капітал функція – у формі підприємницького доходу, тобто частини прибутку на позичений капітал, яка залишається після сплати відсотків.

Отже, підприємництво для забезпечення господарської діяльності повинно володіти капіталом в певному розмірі.

Враховуючи принцип єдиного грошового вимірника, капітал у бухгалтерському обліку є сукупністю майнових засобів, призначених для господарських цілей, виражених в грошовій одиниці, тобто сума активу або рівна їх сум пасиву.

Капіталу притаманні наступні характеристики:

- він є основним фактором виробництва;
- характеризує фінансові ресурси підприємства, що приносять прибуток;
- є головним джерелом формування добробуту власників;
- є головним показником ринкової вартості підприємства;

- його динаміка є важливим «барометром» рівня ефективності господарської діяльності підприємства.

Власний капітал поділяється за формою:

- інвестований капітал – сума простих і привілейованих акцій за їх номінальною вартістю, додатково вкладений капітал;
- подарований капітал – безоплатно отримані активи, безповоротна допомога;
- нерозподілений прибуток – частина прибутку, отриманого внаслідок ефективної діяльності підприємства, яка не була розподілена між акціонерами, власниками, а реінвестована у підприємство.

За рівнем відповідальності:

- статутний капітал – його сума визначена в установчих документах і підлягає обов'язковій реєстрації в Єдиному державному реєстрі підприємств, організацій, установ;
- додатковий капітал – не реєстрований капітал, тобто додатково вкладений капітал, нерозподілений прибуток тощо.

Отже, власний капітал – це підсумок першого розділу пасиву балансу, тобто перевищення балансової вартості активів підприємства над його зобов'язаннями.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України Верховна Рада України від 16.01.2003 №435. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 червня 1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
3. Андрійчук В., Галузинський С. Власний та позичковий капітал підприємств і критерії їх раціонального співвідношення. *Економіка України*. 2011. № 6. С. 26-32.
4. Афанасьєв А. Управління структурою капіталу. *Економіка. Фінанси. Право*. 2012. № 1. С. 25-27.
5. Власний капітал, його функції та складові. URL: <https://buklib.net/books/23257/>

Економічний розвиток країни, результативність розвитку підприємництва в значній мірі залежить від інвестиційної активності господарюючих суб'єктів в напрямку капітальних інвестицій. Позитивна тенденція реального інвестування коштів зумовлює оновлення основних засобів, що відповідно впливає на зростання виробних потужностей, зменшення затрат виробництва та рівня шкідливих викидів в навколишнє середовище. Важливим при цьому є дослідження теоретичних основ капітальних інвестицій та класифікаційних ознак капітальних інвестицій.

Дослідження сутності поняття «капітальні інвестиції» є темою для вивчення різних практиків та науковців. Чинне законодавство України також містить визначення капітальних інвестицій. Узагальнимо визначення поняття «капітальні інвестиції» на рис. 1.

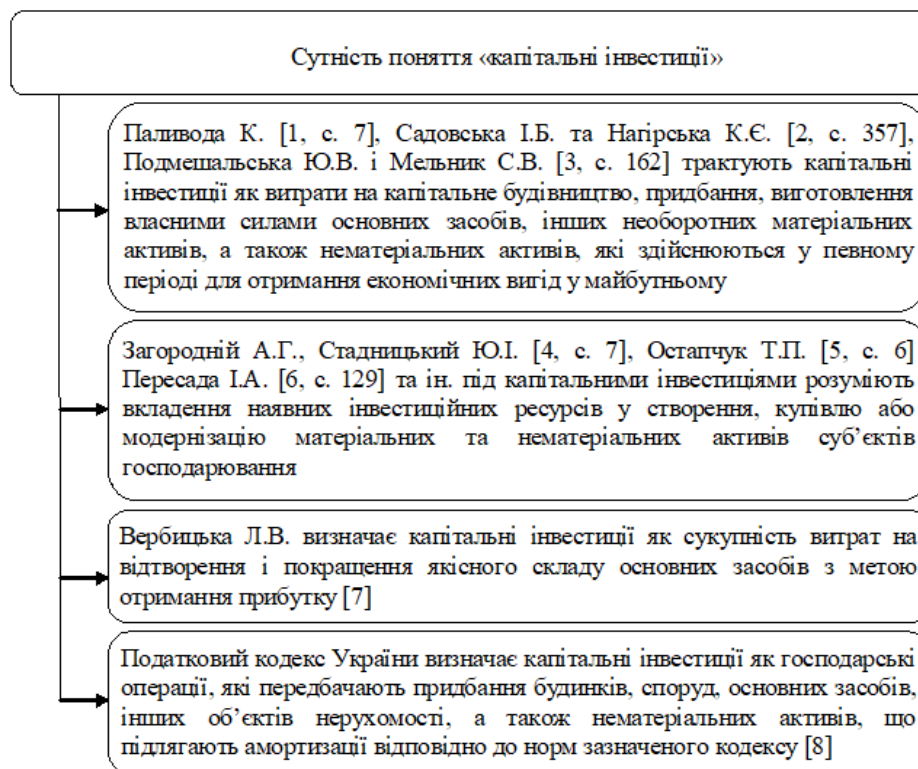


Рис. 1. Сутність поняття «капітальні інвестиції»

Вивчення різних підходів до сутності поняття «капітальні інвестиції» засвідчило, що капітальні інвестиції пов'язують з витратами, вкладеннями в необоротні активи з метою їх будівництва, виготовлення, модернізацію, реконструкцію і отримання прибутку/вигоди в майбутньому.

Класифікацію капітальних інвестицій можна визначити виходячи з вітчизняної нормативно-правової бази. Згідно Методики розрахунку індексу капітальних інвестицій можна подати наступну класифікацію капітальних інвестицій (рис. 2) [9].

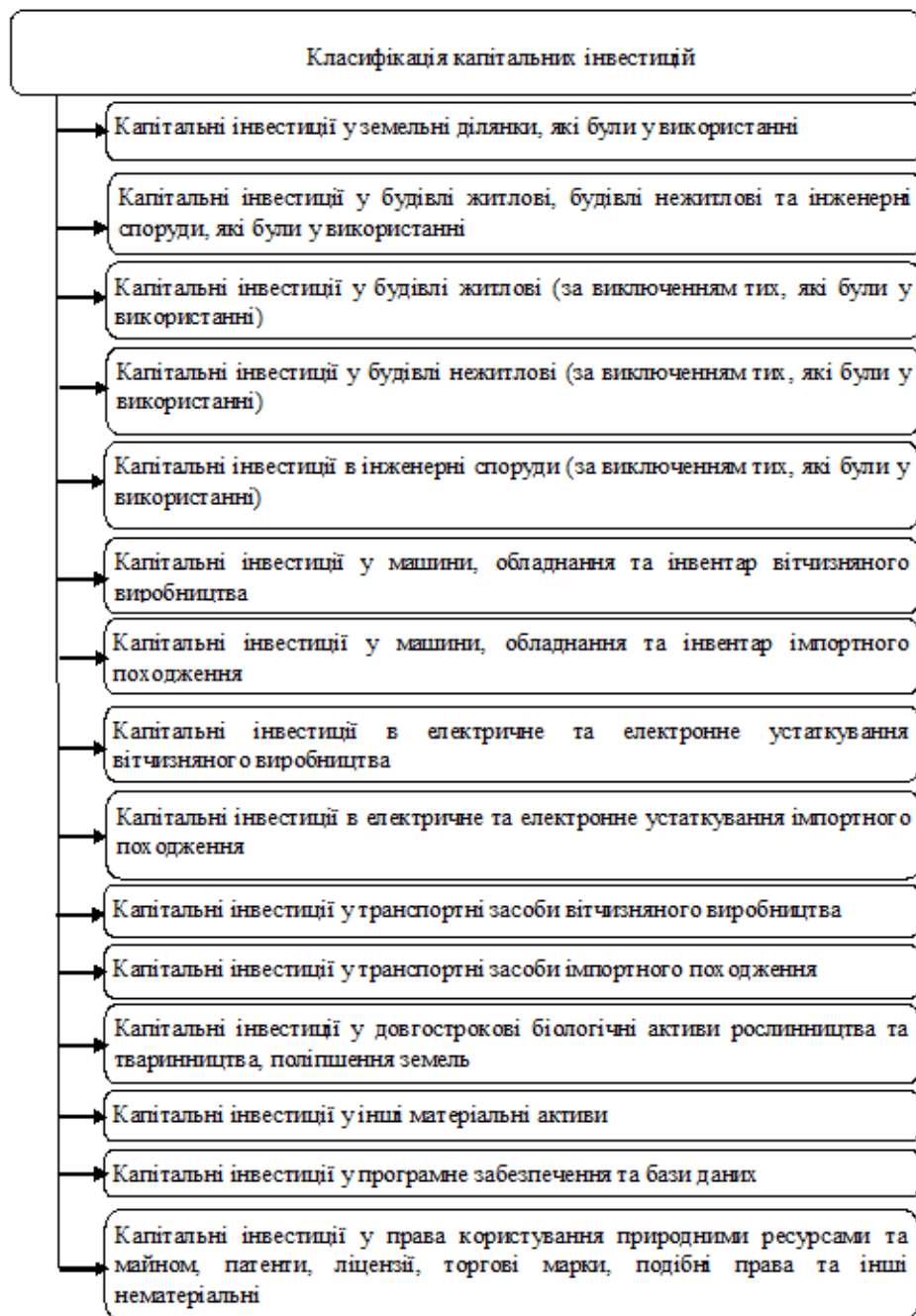


Рис. 2. Класифікація капітальних інвестицій

Класифікація капітальних інвестицій виступає базою організаційних основ обліку та правдивого відображення про них інформації у фінансовій звітності господарюючих суб'єктів. Виділення класифікаційних ознак дозволяє структурувати інформацію, яка є необхідна різним користувачам і на підставі такої інформації вони приймають рішення в напрямку співпраці з господарюючими суб'єктами.

В цілому капітальні інвестиції відіграють важливу роль в економічному розвитку господарюючих суб'єктів та країни в цілому. Оскільки виконують важливе завдання

інвестиційної політики – створення умов для збільшення позитивного результату функціонування, тобто прибутку.

Список використаних джерел:

1. Паливода К.В. Капітальні інвестиції (на прикладі житлового будівництва в Україні): монографія. Київ: «Знання», 2009. 711 с.
2. Садовська І. Б., Божидарнік Т. В., Нагірська К. Є. Бухгалтерський облік : навч. посіб. Київ: «Центр учбової літератури», 2013. 688 с.
3. Подмешальська Ю.В., Мельник С.В. Аналіз сутності категорії «капітальні інвестиції» з метою організації обліку на підприємстві. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. Випуск 14. Частина 3. 2015. С. 161-164.
4. Загородній А.Г., Стадницький Ю.І. Менеджмент реальних інвестицій: Навч. посіб. Київ: Т-во «Знання», КОО, 2000. 209 с.
5. Остапчук Т. П. Облік і контроль капітальних інвестицій: теорія і практика здійснення : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.04. Тернопіль, 2004. 19 с.
6. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом: монографія. Київ: Лібра, 2002. 472 с.
7. Вербицька Л.В. Теорія бухгалтерського обліку: навч.-метод. посібник Київ: Логос, 2003. 420 с.
8. Податковий кодекс України: Закон України № 2755-VI від 02.12.2010. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
9. Про затвердження Методики розрахунку індексу капітальних інвестицій: наказ Державної служби статистики України № 303 від 10.12.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0303832-21#Text>.

УДК 657

Короліук Тетяна

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ДОКУМЕНТООБІГУ В ОБЛІКУ

Korolyuk Tetyana

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

DIGITALIZATION OF DOCUMENTS FLOW IN ACCOUNTING

Рівень діджиталізації економіки і суспільства в цілому в різних країнах міститься в Рейтингу глобальної цифрової конкурентоспроможності [1]. Порівняння країн в рейтингу здійснюється за критерієм здатності сприймати і ефективно використовувати цифрові технології в якості засобу, що забезпечує трансформацію практики регулювання, моделей бізнесу та суспільства в цілому. Оцінювання відбувається на основі трьох комплексних факторів, які узагальнено називають: знання, технологічне середовище, відкритість майбутньому. При цьому кожен з факторів поділяється на три підфактори, і останні поділяються на шість індикаторів.

Фактор знань трактується як система знань, що є необхідні для відкриття, розуміння і створення нових технологій. Вони поділяються на наступні підфактори: талант, освіту і перепідготовку, наукова концентрація. Фактор технологічне середовище включає регуляторні рамкові умови, капітал і технологічні рамкові умови. Фактор відкритість майбутньому поділяється на підфактори адаптаційна здатність, гнучкість бізнесу та ІТ інтеграція. Україна в даному рейтингу зайняла в 2021 р. 54 місце, піднявшись на 4 позиції (у 2020 р. було 58). При цьому в рейтингу налічується 64 країни. Положення нашої країни характеризується стійкістю та демонструє позитивну динаміку (табл. 1). Через обмежену достовірність зібраних даних Україна не увійшла до цього рейтингу в 2022 р.

Таблиця 1

Динаміка рівня діджиталізації в Україні, оцінена на базі сукупності ключових індикаторів [1]

Оцінка загальна і за окремими факторами	Роки						
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Оцінка загальна за рейтингом	59	59	60	58	60	58	54
1. Знання	40	44	45	39	40	38	37
2. Технологічне середовище	60	60	62	61	61	59	58
3. Відкритість майбутньому	61	61	61	61	62	61	58

Проведені дослідження компанії Deloitte у Великобританії засвідчили про успішний розвиток робототехніки та когнітивних технологій, коли робота та завдання виконуються з використанням стандартизованих правил та логіки [2]. Такий підхід прямо стосується бухгалтерського обліку, який можна автоматизувати приблизно на 90 % [3]. Це, в свою чергу, зумовить скорочення кількості робочих місць за умов застосування цифрових технологій та дасть можливість вирішувати нові завдання, поглиблювати професійні компетенції та виконувати роботу по-новому. Значення системи обліку активізується зокрема в частині інформаційного забезпечення управління. Оскільки першим елементом, що зазнає змін за умов процесі діджиталізації підприємства є якраз інформаційна. Саме остання є базовим джерелом і продуктом інформаційної системи підприємства.

Процеси діджиталізації зачіпають усю систему інформаційного забезпечення соціально-економічних процесів. Важливою складовою цієї системи є система обліку

як система збору, опрацювання та надання інформації про діяльність суб'єктів господарювання. Це зумовлює важливість системи обліку в процесах діджиталізації економіки загалом та суб'єктів господарювання зокрема.

Одним з напрямів діджиталізації системи обліку є впровадження електронного документообігу. Важливим є дослідження технічної готовності до мережі, що має вплив на впровадження електронного документообігу в діяльності підприємств. Рейтинг, розроблений Portulans Institute, показує індекс готовності країн до мережі. Так, в 2022 р. серед 131 країн лідером виступали Сполучені Штати, які піднялися з четвертої позиції на першу. До ТОП-5 в індексі готовності суспільства до мережі ввійшли також Сінгапур (2-е), Швеція (3-е), Нідерланди (4-е) та Швейцарія (5-е) [4]. В даному рейтингу Україна знаходиться на 50 місці, піднявшись з 53 місця в 2021 р. Це показує готовність переходу на електронний документообіг в діяльності підприємств.

Для побудови електронного документообігу в Україні були здійснені наступні кроки (рис. 1) [5].

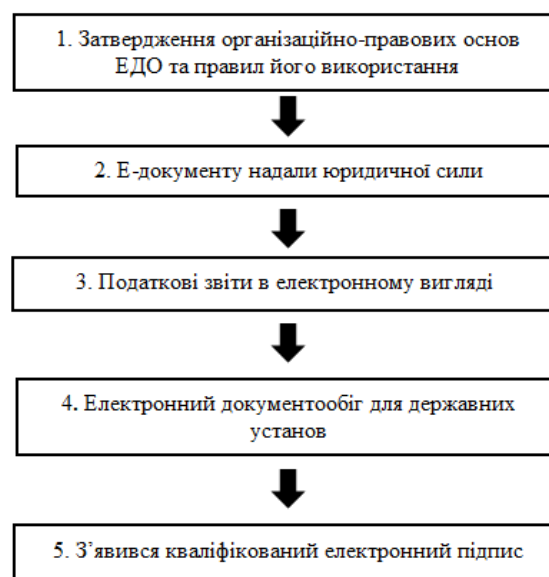


Рис. 1. Етапи розвитку електронного документообігу

Першочергово у 2003 році Верховна Рада ухвалила Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг». Іншими словами, важливість ЕДО в Україні держава підтвердила на законодавчому рівні. Відтак, е-документ повинен мати обов'язкові реквізити, а також електронний підпис або підпис, прирівняний до власноручного, для ідентифікації власника.

У тому ж 2003 році парламент ухвалив Закон України «Про електронний цифровий підпис». Тобто якщо документ з відповідними реквізитами на ньому та електронним цифровим підписом (ЕЦП) має і паперовий, і електронний варіант, то обидва формати вважаються оригіналами й мають однакову юридичну силу. Далі у 2017 році держава затвердила Положення про застосування електронного підпису та електронної печатки банками України. Саме тоді згідно з Податковим кодексом України підприємці отримали можливість відправляти звітність он-лайн в електронному вигляді. Наступним кроком було прийняття Постанови Кабінету Міністрів № 55 від 17 січня 2018 року «Деякі питання документування управлінської діяльності» – це свого роду рекомендації для виконавчої влади перейти на електронний документообіг. У Постанові також було зафіксовано формат електронного документообігу для державних організацій. Підсумковим кроком у 2018 році було

прийняття Закону України «Про електронні довірчі послуги», відповідно Закон України «Про електронний цифровий підпис» втратив свою силу. Новий Закон роз'яснював поняття кваліфікованого електронного підпису (КЕП) замість ЕЦП. Тобто надав можливість користуватися сучасними електронними методами ідентифікації особи, зокрема MobileID або BankID. Такі заходи були спрямовані на спрощення та прискорення документообігу між суб'єктами господарювання, що, в свою чергу, зміцнює конкурентоспроможність вітчизняних підприємств, адже пришвидшується процедура укладення цивільно-правових та господарських договорів, оформлення експортно-імпорتنих операцій, надання електронних банківських послуг.

Фактично законодавчі ініціативи та поява хмарних технологій дозволяють кожному підприємству оптимізувати свої бізнес-процеси та функціонувати віддалено попри пандемії, кризи й воєнні умови. Технології допомагають працювати з електронними документами з будь-якого гаджета, підключеного до інтернету.

Для сучасних бізнес-структур, незалежно від їх розмірів, притаманно різноманіття видів документів і маршрутів їх руху, а також швидке накопичення інформаційно-документаційних масивів. Традиційний (паперовий) спосіб опрацювання інформації стає менш придатним. Системи електронного документообігу перетворюються у важливий інструмент підвищення ефективності діяльності, а впровадження інформаційних технологій є поширеним напрямком удосконалення бізнес-процесів [6].

Географічно розподілена інфраструктура надає користувачу доступ до глобальних ресурсів, баз даних або спеціалізованого програмного забезпечення з будь-якої точки, незалежно від місця його розміщення.

Сучасний розвиток ринкових відносин потребує швидкої адаптації підприємств до змін, зумовлених діджиталізацією економічних процесів. Процеси діджиталізації настільки глибоко проникла в усі сфери повсякденного життя та бізнесу, що пересічний споживач не може уявити своє існування без цифрових технологій. Із цим пов'язане прагнення керівників компаній всіх рівнів мати оперативну інформацію швидко, чітко та незалежно від місця розташування. Особливо ця вимога актуальна для бухгалтерської інформації, на якій базується прийняття майже всіх управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. The IMD World Digital Competitiveness Ranking 2021. URL: <https://www.imd.org/> (дата звернення: 15.05.2023).
2. Майбутнє роботи: розширення робочої сили (Розділ 10). Тенденції у сфері управління персоналом – 2017: Міжнародне дослідження Deloitte. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2017-10th-trend.html> (дата звернення: 15.05.2023).
3. Плікус І. Й., Осадча О. О., Жукова Т. А. Розвиток професії «бухгалтер» в умовах цифрової адженди: емпіричні дослідження щодо майбутнього професії. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 29. С. 589-594.
4. Countries Benchmarking the Future of the Network Economy. URL: <https://networkreadinessindex.org/countries/> (дата звернення: 15.05.2023).
5. Етапи розвитку ЕДО в Україні: від минулого до сучасності URL: <https://hub.kyivstar.ua/news/etapy-rozvytku-edo-v-ukrayini-vid-mynulogo-do-suchasnosti/> (дата звернення: 15.05.2023).
6. Корольок Т., Кравчук Н., Карп І. Стан та тенденції розвитку організації документообігу в інформаційній системі управління підприємством. Галицький економічний вісник. 2020. № 67. С. 79–89.

UDK 657

Kundeus Oleksandr

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Zarudna Nataliia

West Ukrainian National University

**RESERVE AND ITS EVALUATION IN THE ACCOUNTING SYSTEM:
A COMPARISON OF UKRAINIAN AND POLISH PRACTICES**

Reserve is an extremely important asset for production enterprises, which typically occupies a significant part of the company's asset structure. The performance indicators of the production process depend on their availability and the completeness of their evaluation. Therefore, let us examine more specifically the essence of the concept of reserve in the legislation of Ukraine and Poland; analyze the methodology for their evaluation in the accounting system of these countries (taking into account the norms of national accounting standards and international standards).

According to the requirements of P(S)A 9 «Reserves», reserves are «assets that are held for further sale (distribution, transfer) under conditions of ordinary business activities; are in the process of production for further sale of the product; are held for consumption in the production of goods, performance of work and provision of services, as well as for enterprise management» [1].

For domestic enterprises that report under international standards, reserves are understood to be assets that are «held for sale in the ordinary course of business; are in the process of production for such sale or exist in the form of basic or auxiliary materials for consumption in the production process or when providing services» [2].

An interesting fact is that the «Accounting Act» of the Republic of Poland places emphasis on the duration of use of such assets when defining the concept of «reserve» Reserves are «tangible current assets intended for use or sale within 12 months from the balance sheet date or a period longer than 12 months if it is the duration of the normal operating cycle accepted for a particular activity» [3]. Reserves include materials purchased for own use, finished products (goods and services) made or processed by a department, suitable for sale or in the process of production, semi-finished products and goods purchased for resale in an unprocessed state (according to Article 3 of the Act [3]).

As for the peculiarities of reserve valuation, according to national regulations, the initial recognition of reserves is carried out at the original cost. This cost is formed from: actual costs paid when purchased under a contract with indirect taxes (if they are not reimbursed to the enterprise), customs duties, transportation and acquisition costs, and other costs directly related to the purchase of reserves and bringing them to a state where they are suitable for use in planned purposes [1].

International standards state that the cost of reserves «shall include all costs of purchase, costs of conversion and other costs incurred in bringing the reserves to their present location and condition» [2].

In Polish companies, reserves are valued at purchase price or registration price. The purchase price includes the supplier-calculated purchase price of materials and goods, including VAT and excise taxes that are not deductible, plus costs incurred in connection with their procurement and adaptation for use (Article 28(2) of the Accounting Act [3]). If a company values materials or goods at the purchase price (including acquisition costs), they can be included on account 31 «Materials» or 33 «Goods». The purchase price is recorded in these accounts, and the costs of their acquisition are included on account 64-0 «Accrued Expenses». It is allowed that the purchase price can be used to value materials and goods if it does not distort the value of reserves and financial results.

According to the norms of Article 34 of the Act [3], materials and goods can also be valued at a registered price, which may differ from the actual or purchase price. Materials at this price are recorded in accounts 31 and 33, and the deviations between this price and the purchase or acquisition price are recorded in a separate account 34 «Deviation from Accounting Prices for Materials and Goods».

The evaluation of finished products and semi-finished products produced by own resources in Ukraine is carried out in accordance with the provisions of P(S)A 16 «Costs», as well as finished products produced or processed by a business entity in the Republic of Poland. Polish business entities account for finished products during the reporting period on account 60 «Finished Products and Semi-Finished Products at Production Cost or at a Fixed Accounting Price» (Part 2 of Article 34 of the Act [3]). The difference between the fixed accounting price and the production cost of the product is accounted for on account 62 «Deviation from Accounting Prices for Products». It is important that a business entity can apply certain simplifications provided for in Article 17 of the Law [3] and deduct the expenses for the manufactured finished product on the day of its reserving. However, according to Article 28 of the Law [3], the finished product is valued at the actual cost of production, not exceeding the net selling price.

In Polish companies, semi-finished products are items that are produced by an assembly line, have undergone a technologically closed stage of production, and are used for further production, but can also be sold. Semi-finished products can be valued during storage and reception from their own production to the warehouse based on the same principles as finished products, i.e., based on the actual cost of production or in accordance with Article 34 of the Accounting Act – based on accepted accounting prices taking into account the difference between these prices and actual production costs (i.e., fixed accounting prices).

P(S)A 9 defines work in progress as «unfinished processing and assembly of parts, assemblies, products, and unfinished technological processes. Work in progress in enterprises that perform work and provide services consists of the costs of performing unfinished work (services) for which the enterprise has not yet recognized revenue» [1]. However, Polish legislation again takes into account time constraints. Therefore, unfinished production means technologically unfinished products or unfinished services provided for contracts with a term of up to 6 months [4]. Work in progress is valued on the balance sheet date based on the cost of production, lower than the net selling price on that day (Article 28 of the Accounting Act). It is worth noting that the valuation of services provided for contracts lasting more than 6 months is carried out in accordance with the principles provided for in Article 34 of the Accounting Act and in Publicly Available Accounting Standards No. 3 «Services in Unfinished Construction». In domestic legislation, the accounting for the formation of the cost of construction work and the recognition of revenues from their execution are determined by the norms of Accounting Regulation (Standard) 18 «Construction Contracts».

Summarizing the provisions of the current legislative acts of Ukraine and the Republic of Poland, we believe that the main prerequisites for a full organization of reserve accounting should be:

- Proper grouping of reserve according to recommended classification groups in current legislation for accurate future reporting;
- The presence of approved reserve accounting instructions that take into account the industry's peculiarities;
- Rational organization of reserve accounting in the warehouse economy (especially in terms of assessing unused reserve);
- Compliance with agreed norms for reserve expenditure, etc.

Based on these prerequisites, the following tasks of production Reserve accounting should be performed:

- Complete documentation of all operations related to reserve movement;
- Evaluation of Reserve at each stage of its movement in the enterprise;
- Accumulation and reflection of information regarding expenses related to the purchase of Reserve;
- Continuous monitoring of reserve inflows, outflows, and availability;
- Timely identification of reserve that has not been used for over a year and cannot be sold due to a lack of demand, and making decisions regarding how to address this issue (since none of the provisions considered provide a clear answer regarding the procedure for accounting for such reserve).

When carrying out the above tasks and choosing between national accounting standards or IFRS, it is important to remember that the national provisions of Ukraine and the Republic of Poland contain requirements for more detailed reflection of reserve than the international standards.

List of references:

1. Provision (standard) of accounting 9 «Reserves» Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 20.10.1999 No. 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text>.
2. International Accounting Standard 2 «Reserves» approved by the International Accounting Standards Board on 01.01.2005. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
3. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2023 r. poz. 295, z późn. zm.). URL: <http://www.przepisy.gofin.pl/przepisy,4,16,43,568,,20230215,ustawa-z-dnia-29091994-r-o-rachunkowosci1.html>.
4. H. Żukowska, A. Spoz, G. Zasuwa Sprawozdawczość w procesie zarządzania i oceny działalności przedsiębiorstwa, Wydawnictwo KUL, Lublin 2016.

УДК 657
Курій Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
**АДАПТАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ УКРАЇНИ ДО ВИМОГ
МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ТА ЗАКОНОДАВСТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО
СОЮЗУ**

Kuriiii Nataliia

Ternopil Ivan Puluj National Technical University
**ADAPTATION OF FINANCIAL REPORTING OF UKRAINE TO THE
REQUIREMENTS OF INTERNATIONAL STANDARDS AND LEGISLATION OF
THE EUROPEAN UNION**

В умовах сьогодення, коли міжнародні економічні відносини набувають стрімкого розвитку, одним із головних джерел прийняття вірних управлінських рішень виступає подання достовірної і своєчасної інформації її користувачами.

Складність та невирішеність проблем адаптації національної системи бухгалтерського обліку в Україні до положень Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), обумовлює потребу в дослідженні та узагальненні досвіду щодо їх вирішення. В сучасних нестабільних умовах розвитку економічних та інтеграційних процесів в Україні виникає необхідність вдосконалення національних положень на основі МСФЗ, що дозволить зменшити відмінності в застосуванні різних національних систем обліку.

Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ; з англійської IFRS – International Financial Reporting Standards) широко використовуються в усьому світі. Вони є методологічною основою забезпечення зрозумілості та можливості порівняння для міжнародних інвесторів звітів суб'єктів господарської діяльності різних країн світу.

Міжнародні стандарти фінансової звітності включають в себе міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS); Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (IAS); Інтерпретації, розроблені Комітетом з інтерпретації міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRIC) або колишнім Постійним Комітетом з інтерпретації (SIC).

Міжнародні стандарти фінансової звітності почали розроблятися з 29 червня 1973 року Комітетом з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (згодом перетвореним на Раду з міжнародних стандартів фінансової звітності).

Міжнародні стандарти є гнучкими, що дозволяє їм враховувати особливості національної економіки кожної країни. Вони містять не чітко визначені правила і форми, а лише загальні принципи і підходи до відображення операцій та розкриття інформації. При цьому МСФЗ постійно доповнюються і доопрацьовуються, враховуючи ситуацію на світових ринках. Вони є основою та орієнтиром для розробки національних стандартів.

З самого початку розвиток МСФЗ відбувався в тісній взаємодії з європейською інтеграцією. В Європі роботу з гармонізації бухгалтерського обліку з 1957 року проводить Європейське Економічне Співробітництво (ЄЕС), згодом Європейський Союз (ЄС). Інтеграційні процеси в країнах Західної Європи об'єктивно вимагали перегляду як законодавства цих країн, так і системи обліку та звітності. З моменту створення Європейського Союзу значно активізувалися процеси уніфікації та стандартизації законодавства, а також обліку і звітності країн, що входять до складу ЄС.

Слід зазначити, що компанії, які працюють із зовнішніми інвесторами, виходять на іноземні біржі (ринки), вже досить давно складають звітність відповідно до міжнародних стандартів.

Процес адаптації України до вимог МСФЗ та законодавства ЄС ставить нові вимоги щодо формування звітності, а також інформації, яка є вихідною для прийняття управлінських рішень. Так, важливим кроком в цьому напрямі є прийняття наказу Міністерства № 73 від 07.02.2013р., яким затверджено Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (далі – П(С)БО 1). Це положення визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що не суперечать міжнародним стандартам. Однак сучасні українські національні стандарти бухгалтерського обліку не відображають усіх підходів до обліку, моделей оцінки статей фінансової звітності, вимог до розкриття інформації, які містять МСФЗ, а також всіх змін міжнародних стандартів.

Основна відмінність МСФЗ від П(С)БО – увага до деталей. Форми фінансової звітності практично ідентичні вітчизняним, проте МСФЗ передбачають велику кількість приміток, які детально розкривають суть операцій. Наприклад, в П(С)БО відсутній звіт, що розкриває інформацію в розрізі сегментів бізнесу, немає вимог про розкриття інформації про суми невикористаних кредитних коштів, про виділення сум, що відносяться до часток участі в спільній діяльності. МСФЗ також містять більш докладні вимоги до розкриття інформації про облікову політику. Крім того, МСФЗ орієнтовані на відображення об'єктивної інформації про поточний фінансовий стан підприємств (організацій). Тому в їх основі лежать дані про реальну, справедливу (ринкову) вартість активів і зобов'язань. Формування політики оцінки активів і пасивів по МСФЗ є найбільш трудомістким завданням при переході на міжнародні стандарти.

Неможливо не погодитись з тим, що в Україні в умовах євроінтеграції з метою ефективного впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності як інструменту ринкової економіки мають бути вирішені такі проблемні питання:

- з метою ефективного впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності потрібно узгодити норми міжнародних стандартів з існуючими в Україні П(С)БО;

- розробити, тобто створити нормативну базу МСФЗ України, для того, щоб уникнути подвійної системи фінансової звітності;

- розробити Інструкцію з переходу підприємств України на міжнародні стандарти фінансової звітності;

- загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку України привести у відповідність до міжнародних стандартів фінансової звітності з встановленням регламенту щодо застосування МСФЗ обліку;

- Україні потрібна чітка система обліку для складання фінансових звітів за МСФЗ.

Для успішного впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності необхідно, в першу чергу, реалізувати наступні, найбільш важливі пункти: внести належні зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»; призначити відповідальних за адаптацію і впровадження міжнародних стандартів; розробити та адаптувати нормативно-правову базу бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні до законодавства ЄС та МСФЗ; наблизити національні стандарти бухгалтерського обліку до МСФЗ; визначити перелік суб'єктів, які зобов'язані надавати звітність за МСФЗ; спланувати заходи з перепідготовки та навчання спеціалістів з МСФЗ у системі вищої освіти; створити фактичний механізм контролю за дотриманням принципів та вимог МСФЗ.

Запровадження та адаптація фінансової звітності до МСФЗ дасть змогу:

- 1) уникнути необхідності складання податкової та спеціалізованої звітності, таким чином зменшити ризики для інвесторів та кредиторів;

- 2) формування звітності для зарубіжних партнерів та зовнішніх інвесторів;
- 3) збільшення довіри до фінансової звітності, зокрема її показників;
- 4) забезпечити прозорість та зрозумілість облікової інформації;
- 5) фінансова звітність за МСФЗ дасть змогу об'єктивно приймати та ухвалювати обґрунтовані управлінські рішення;
- 6) звітність перевіряють і підтверджують провідні аудитори світу;
- 7) підприємства (організації) мають можливість отримати міжнародну репутацію серйозного партнера міжнародного рівня;
- 8) зменшити витрати на розроблення та вдосконалення обліку власних стандартів.

Інструментом глобалізації економіки і світових господарських зв'язків можна вважати МСФЗ. Принципи, що покладено в порядок формування звітності відповідно до МСФЗ, дозволяють відображати істинний (реальний) майновий стан підприємств. Тому значущість МСФЗ важлива не лише для іноземних, але й для національних інвесторів, кредиторів чи інших її користувачів. Запровадження МСФЗ дасть змогу розширити експортні можливості України шляхом залучення іноземних інвесторів, що приведе до зниження безробіття, процвітання економіки.

Враховуючи сказане вище, можна підсумувати, що адаптування фінансової звітності до положень, принципів та вимог МСФЗ здійснюється з метою виходу на світові ринки. На сьогоднішній день МСФЗ є ефективним інструментом європейської інтеграції та частиною сталого економічного розвитку для України. Більша прозорість і відкритість фінансової звітності показує реальний фінансовий стан суб'єктів господарювання та дає чітке уявлення про його інвестиційну привабливість. Використання МСФЗ має суттєві переваги перед П(С)БО для великої кількості підприємств та користувачів фінансової звітності.

Отже, процес застосування МСФЗ повинен бути поступовим та цілеспрямованим. Необхідно розробити такі нормативно-правові засади та методологічні підходи, які б давали змогу усунути недоліки вітчизняної системи обліку, а також удосконалювали б та модернізували основні аспекти ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні.

Список використаних джерел:

1. Веріга Г.В., Савро А. Міжнародні стандарти фінансової звітності. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2010. №9. С. 19-25.
2. Впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності: краща світова практика, українські реалії та досвід країн СНД. URL: <http://www.nabu.com.ua/Analytics/MSFO.pdf>
3. Голов С.С. Міжнародні стандарти фінансової звітності: вдосконалення та застосування. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2007. № 11. С. 7–13.
4. Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. No 73 "Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності. URL: <http://www.minfin.gov.ua>
5. Пархоменко В. Принципи і підходи регулювання та регламентації бухгалтерського обліку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2008. №11. С. 18–22.

УДК 657.1: 330.101: 303.1(091)

Лемішовська Олеся

Національний університет «Львівська політехніка»

**ДО ПИТАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ: ПРАКТИКА
ОРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ КООПЕРАТИВНОЇ
БУХГАЛТЕРІЇ В ГАЛИЧИНІ НАПРИКІНЦІ ХІХ - ПОЧАТКУ ХХ СТ. ТА
МОЖЛИВОСТІ УРАХУВАННЯ ПРИНЦИПІВ ЇЇ ПОБУДОВИ В СУЧАСНИХ
УМОВАХ**

Lemishovska Olesia

Lviv Polytechnic National University

**ON THE DEVELOPMENT OF SOCIAL ACCOUNTING AND REPORTING:
THE PRACTICE OF ORGANIZING SOCIALLY ORIENTED COOPERATIVE
ACCOUNTING IN GALICIA IN THE LATE NINETEENTH AND EARLY
TWENTIETH CENTURIES. AND THE POSSIBILITY OF TAKING INTO
ACCOUNT THE PRINCIPLES OF ITS CONSTRUCTION IN MODERN
CONDITIONS**

Відповідно світовим тенденціям підприємства національної економіки зорієнтовані на реалізацію глобальних ініціатив, які декларують необхідність упроваджувати принципи соціальної відповідальності. Розкриття реальних процесів такого типу діяльності здійснюється відповідно до сформульованих принципів і положень міжнародних стандартів соціальної відповідальності, насамперед таких як «Глобальна ініціатива звітності» (GRI) та ICO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності». Вважається, що звітність, сформована на основі рекомендацій цих та деяких інших міжнародних стандартів у сфері презентації соціальної діяльності, інформативно розкриває перед контрагентами ринкових відносин та суспільством параметри операційних й стратегічних орієнтирів функціонування підприємства, зокрема управлінські спрямування стосовно соціальної відповідальності. На теперішній час для української практики не розроблено чітких імперативних приписів щодо організаційно-методичних засад побудови соціального обліку та параметр показників звітності про соціальну активність суб'єкта господарювання.

Для інформаційної підтримки формулювання соціально орієнтованої стратегії у вітчизняних підприємств «виникає потреба розробки відповідної теорії, методології бухгалтерського обліку та методики формування соціальної звітності з урахуванням економічних, політичних та соціальних факторів» [1]. У цьому контексті відзначається, що «соціальна обумовленість бухгалтерського обліку передбачає виявлення істотних зв'язків між різними сферами суспільного життя: бухгалтерським обліком та економікою; бухгалтерським обліком і політикою; бухгалтерським обліком і морально-етичними цінностями; бухгалтерським обліком і освітою. [2 с. 52-53]. Наведене вказує на те, що такого типу процеси відбуваються в інституційному середовищі з впливом зовнішніх формальних та неформальних інститутів.

У працях українських науковців в більшості випадків вказується, що соціальний облік є відносно новим напрямом в бухгалтерській системі з відзначенням того, що вітчизняний досвід його ведення та складання соціальної звітності практично відсутній. Наміром цьому тезисного викладу є привернення уваги науковців про існування такої практики в минулих історичних періодах. Нижче наведено значимість й формулювання соціальних принципів у процесах ведення фінансово-господарської діяльності окремими господарськими суб'єктами в системі української кооперації та деякі аспекти їх впливу на побудову обліку і звітності. Йдеться про створення реальної

продуктивної енергії соціального капіталу у загальній системі української кооперації, вираженої відомим гаслом «свій до свого по своє». У сфері економіки і управління, виходячи із суто «академічного» виразу, соціальний капітал визнається «потенціалом суспільства або його частини, що виникає як результат наявності довіри між його членами».

Об'єднання українських кооперативів у досліджуваний період виступало як законодавчо затверджене інституційне утворення за етнічно-національним принципом, у якому формувалася побудова соціальних ліфтів для широкої когорти населення, а мешканці краю отримували можливості реалізувати свої бізнес-практики у тих чи тих сферах кооперативної діяльності. У комплексному дослідженні діяльність об'єднаної української кооперації охарактеризовано «феноменом економічної самоорганізації західних українців в умовах чужих держав, який був наслідком національно-інституційної само ідентифікації, що сформувалася в часи Австрійської імперії Габсбургів в умовах конституційної, парламентської монархії і збереглася у міжвоєнний період під авторитарним польським режимом до 1939 р.» [3].

Законом Австро-Угорської імперії Ревізійному Союзу Українських Кооператив (РСУК) було делеговано державні повноваження провадити координаційну роботу в межах союзної кооперації і контрольно-ревізійний нагляд за станом обліку на підпорядкованих кооперативних утвореннях. На підставі імперативних приписів щодо можливостей впровадження на підприємствах краю так званої «провінційної бухгалтерії» РСУК були сформульовані засадні принципи побудови адаптивної для цілей управління кооперативним рухом бухгалтерської системи, яка впроваджувалась на всіх союзних кооперативних утвореннях.

Наведемо основний принцип при організації рахівничої практики: «бухгалтерія піклується про недоторканість приватного капіталу, що знаходиться на різних індивідуальних підприємствах, опікується всією соціальною власністю, дотримується раціональної економіки та соціального споживання» [4, с.15]. Організована загальна кооперативна система контролю за діяльністю окремих кооперативних утворень спрямовувалася на «виявлення відхилень від дотримання кооперативних принципів, що забезпечувало можливість зберегти в чистоті соціально-економічну природу кооперації загалом, а тому процеси ревізій і перевірок не обмежуються лише перевіркою законності та правильності операцій» [5]. При проведенні комплексних ревізій кооперативної одиниці виділялись такі напрямки як дотримання кооперативних принципів розподілу зиску (прибутку), фінансування заходів у сфері культурно-просвітницької діяльності, взаємовідносини з іншими кооперативами та відношення до кооперативу його учасників.

В історіографічних та архівних джерелах наведено чисельні факти з констатованих в актах ревізій моментів перевірки, які вказують як на загальний підхід до організації зовнішніх й внутрішніх контрольних перевірок і ревізій, так і акцентування уваги на окремих об'єктах і процесах. Так наприклад, в акті ревізії товариства «Земля», проведеної у травні 1923 р. відзначено: «перевірено закриття рахунків та фінансовий баланс шляхом їх звірення з бухгалтерськими книгами і констатується повна відповідальність даних». В архівних джерелах збережено витяг зі «Звіту ревізії хвального стоварищення», проведеної у листопаді 1907 р., у якому вказано: «ведення книг ділових у «Товаристві кредитово-господарському» є правильне і ясне; замкнення рахунків зіставляються вчасно і є згідно з книгами; уділювання позичок є острожне; капітал позичковий є добре забезпечений». Тобто, цим записом підтверджується забезпеченість суспільно залученого капіталу.

Наведений нами акцент уваги на страхування залученого у підприємницьку діяльність капіталу, передусім членів територіальної громади, має важливе значення з

погляду реально існуючих на теперішній час умов ведення підприємствами своєї діяльності. У сучасному світі існують чисельні і різноаспектні фактори негативного впливу чи загроз стабільному функціонуванню господарських структур, урахувати які дедалі складніше. Тому одним з дієвих інструментів подолання (пом'якшення) дії факторів невизначеності є створення резервів капіталу – реальних, а не фіктивних резервних і страхових фондів. Стагнація (рецесія) світової економіки достатньо очевидно демонструє факт відсутності будь-яких резервних накопичень у провідних (успішних з точки зору стабільної економіки і перспективних з погляду на узвичаєні підходи до виміру стратегічного потенціалу) компаній. Те ж саме стосується і підприємств малого і середнього бізнесу, особливо коли розглядати українські підприємницькі структури, які за часів воєнного вторгнення втратили значну частину свого фінансово-економічного потенціалу.

При перевірці річних звітів та правильності закриття рахунків особлива увага приділялася тим бухгалтерським записам, які фіксували розподіл прибутків з акцентом на їх спрямування в резервні фонди та фінансування (пожертви) культурно-освітніх програм (виражений характер суспільно-соціальних процесів). Створенню резервних убезпечень (страхування залученого у фінансово-господарську діяльність капіталу вкладників) надавалося особливого значення, що можна продемонструвати тогочасними рекомендаціями кооперативам господарського типу: «з чистого зиску, крім запасового капіталу, утворювати резервні фонди, які мають ті чи інші особні призначення».

Досвід функціонування західноукраїнської кооперації у другій половині XIX – початку XX століття з її вираженим суспільно-соціальним характером може до певної міри виступати прикладом «реанімації» практики в період повоєнної відбудови національного господарства. У цей період можна прогнозувати організацію господарських утворень нового типу, які вимагатимуть координації і взаємодії між собою, процеси яких найбільш ефективно і раціонально можна розглядати у рамках професійних об'єднань, галузевих асоціацій чи спілок. У такому випадку доцільними можуть розглядатися запозичені з досвіду формування РСУК засадні принципи побудови адаптивної бухгалтерської системи з вираженим акцентом на відображення компонентів соціальної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Камінська І, Хома С, Чучук Ю. Соціальний облік як інформаційна база реалізації концепції соціально відповідального бізнесу. *Галицький економічний вісник*. № 5 (60) 2019. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2019.05.121.
2. Чижевська Л.В. Бухгалтерський облік як професійна діяльність: теорія, організація, прогноз розвитку: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2007, 528 с.
3. Вербовий М. В. Фінансово-кредитні інституції національного господарського руху в Західній Україні впродовж 1848-1939рр.: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.04. Інститут світової економіки та міжнародних відносин НАН України, 2005, 19с.
4. Горбачевський В. Курс бухгалтерії. Мюнхен: Український Вільний Університет, 1946. 115 с.
5. Мартос Б. Кооперативна ревізія. Львів: Ревізійний Союз Українських кооперативів, 1928. 65 с.

УДК 657

Наводич Анна

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ВПЛИВ ВИТРАТ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Navodych Anna

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

INFLUENCE OF COSTS ON ENTERPRISE ACTIVITIES IN THE CONTEXT OF MODERN ECONOMIC RESEARCH

Сучасний розвиток геополітичної ситуації у світі показує на створення нового багатополярного світового устрою, у якому окрім США утворюються нові центри політичного впливу на сучасний світ, зокрема на розвиток світової економіки та порядку здійснюють відчутний вплив ЄС, КНР, Індія, Велика Британія тощо.

Поряд із цим слід відмітити, що після початку подій в Україні, у лютому 2022 року, вплив російської федерації на політичні та економічні події у світі значно скоротився, що вплинуло на перерозподіл як ринків продукції та сировини, так і на економіко-політичні відносини між країнами.

І хоча, як правило, інтереси країн у економіко-політичні чи безпековій сферах співпадають, тобто прагнуть до підвищення власного економічного росту та росту виробництва, сучасні світові події призвели до економічного спаду, що вимагає пошуку нових підходів до утримання економіки кожної окремо взятої країни або їх об'єднань на відповідному рівні.

Протистояння між країнами на світовому рівні у політичній сфері призвело до світової нестабільності, можливість виникнення нових збройних конфліктів, як регіонального так глобального рівня. Також, слід відмітити і зменшення впливу на світові події міжнародних організацій ООН та ОБСЄ, що відображається у посиленні напруженості між КНР та Тайванем, загострення ситуації на близькому сході, а також і самій Європі.

Всі ці глобальні фактори вносять свої корективи у діяльність не тільки великих міжнародних компаній, але і навіть і у діяльність невеликих суб'єктів господарювання, які у своїй діяльності використовують трудові, матеріальні та фінансові ресурси.

Так, як діяльність господарюючого суб'єкта завжди із певними витратами матеріальних, трудових, фінансових ресурсів для виробництва, зберігання, перевезення, та реалізацію товарів, то ефективне управління витратами набуває актуального значення для їх зниження.

Вивчення впливу витрат на діяльність та розвиток навичок із ефективного управління витратами мають свою історію та етапи розвитку. Вчений Н.С. Андрющенко при здійсненні своїх наукових досліджень визначив наступні етапи знань про витрати:

- перший етап – запровадження публічної звітності щодо понесених витрат, запровадження обліку та здійснення контролю за їх рівнем, як на господарському так і державному рівнях (XXVIII – II ст. до н. е.);
- другий етап – розвиток теоретичних підходів до суті поняття «витрати», поява різних економіко-облікових теорій про витрати (XIV – XIX ст.);
- третій етап – впровадження математичних методів і теорії, вивчення поведінки витрат та вплив факторів, а також сприйняття витрат як об'єкту обліку і контролю (XX ст.);

• четвертий етап – розвиток напрямку професійного управління витратами (кін. XX – поч. XXI ст.) [1, с. 4].

Аналізуючи наукові дослідження, можна визначити, що витрати – це грошовий вимірник ресурсів, що використовуються у діяльності для одержання доходу, чи досягнення інших цілей підприємства. До витрат можна віднести вартість матеріальних та трудових ресурсів, необхідних для виробництва тієї, чи іншої продукції чи послуг.

Характер цих витрат різний, але всі вони спрямовані на одну мету одержання максимального доходу від своєї діяльності.

За своїм економічним змістом витрати на виробництво продукції це фактична сукупність витрат живої та уречевленої праці при здійсненні своєї поточної діяльності, а за натурально-речовим складом – спожиту частину матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

Поняття витрат розглядала значна кількість вітчизняних та зарубіжних вчених та науковців, зокрема: Ф.Ф. Бутинець, Б.І.Валуєв, З.В. Задорожний, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, М.С. Пушкар. У своїх дослідженнях вони розкривають теоретичні та практичні аспекти обліку витрат, їх поняття та класифікацію, методи обліку, узгодженість податкового та бухгалтерського обліку, при цьому розглядають їх у різних галузях економіки.

У зарубіжних працях, зокрема Кемпбелл Р. Макконел і Стенлі Л. Брю [2], у розуміння витрат зроблено акцент на факті обмеженості ресурсів та можливості їх альтернативного використання. Використання ресурсів для виробництва певного товару пов'язують із неможливістю виробництва з них самих ресурсів іншого виду подібного товару. Витрати в економіці безпосередньо пов'язані з відмовою від виробництва альтернативних товарів чи послуг.

З огляду на наведене, витрати можна розглядати, як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або зростання вартості зобов'язань, яке відображення через зниження вартості власного капіталу.

Витрати як економічна категорія визначаються, як грошові та матеріальні ресурси, які було спожито підприємством за певний період при здійсненні виробничого процесу, а також показник ефективності його діяльності.

Питання формування витрат виробництва є одним з основних та найскладніших елементом організації у системі бухгалтерського обліку, тому порядок їх здійснення, розподілу та відображення повинно бути чітко регламентованим і зрозумілим. Економічно обґрунтована класифікація витрат є важливою передумовою успішної організації обліку витрат, подальшого калькулювання собівартості та ефективного управління витратами. Від ефективності управління витратами залежить фінансовий результат діяльності підприємств, а отже і його економічна стабільність.

Список використаних джерел:

1. Андрющенко Н.С. Суть і значення витрат: історичний аспект. *Економічна теорія та історія економічної думки*. 2007. №5. С. 3-7.
2. Бухгалтерський облік: історичний аспект. Результати дисертаційних досліджень Житомирської наукової бухгалтерської школи: [монографія]. Житомир: ЖДТУ, 2006. 620 с.

УДК 331.2

Носко Тетяна

**Тернопільський національний технічний університет імені І. Пулюя
АНАЛІЗ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ПРОЖИТКОВОГО
МІНІМУМУ В УКРАЇНІ**

Nosko Tetiana

Ternopil Ivan Puluj National Technical University
ANALYSIS OF THE MINIMUM WAGE AND LIVING WAGE IN UKRAINE

Особливе місце в системі оплати праці посідає мінімальна заробітна плата, що являє собою законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може проводитися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці. До мінімальної заробітної не включаються доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати.

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності та господарювання та з 01.01.2023 року складатиме у місячному розмірі 6700 грн., у погодинному розмірі – 40,46 гривні [1].

Зауважимо, що формування рівня мінімальної заробітної плати є складним системним питанням на макроекономічному рівні, рішення якого включають не лише у сфері соціально-економічної політики, а й у політичному напрямі розвитку країни в цілому. Мінімальна заробітна плата вперше була введена в Новій Зеландії в 1894 році і поширилася по всьому світу (кінець 20-го століття, відповідні закони були прийняті у понад 90% країн світу).

Попри доволі тривалу історію застосування мінімальної заробітної плати, у сучасній науці немає одностайності щодо її впливу на зайнятість, розподіл доходів та економіку країни загалом. Однак найголовніше те, що за відсутності економічних можливостей у країні і політичної волі її керівництва перейти до моделі «дорогої робочої сили», мінімальна заробітна плата донині не вирішила важливі проблеми:

1) орієнтація на задоволення лише мінімальних життєвих потреб населення (разом з інфляцією, тінізацією оплати праці, недосконалістю єдиної тарифної сітки та схем посадових окладів) є причинами масштабної бідності серед працюючої частини населення;

2) відірваність від фактичного рівня продуктивності праці нівелює мотиваційну складову цього засобу державного регулювання оплати праці.

Підхід до визначення мінімальної заробітної плати істотно відрізняється в різних країнах залежно від їхнього економічного стану. В одних країнах розмір мінімальної заробітної плати орієнтується на прожитковий мінімум, в інших – на таку винагороду, що забезпечує працівникам і їхнім сім'ям достатній життєвий рівень. Характерно, що в більшості країн з перехідною економікою, де, визначаючи рівень мінімальної заробітної плати, орієнтуються на прожитковий мінімум, вона виконує лише соціальну функцію захисту від бідності. Мінімальна заробітна плата, що встановлює захист прожиткового мінімуму, є перешкодою на шляху досягнення вищих заробітних плат [5, с. 223].

Зауважимо, що прожитковий мінімум, що орієнтований на мінімально допустимі розміри споживання людиною найважливіших матеріальних благ та послуг, не забезпечує нормального відтворення робочої сили, тому що не враховує повного набору товарів та послуг, які необхідні для задоволення першочергових матеріальних та культурних потреб. Прожитковий мінімум також виявляється суперечливим критерієм, зокрема, тому що в ньому не враховуються сімейні витрати. Через те, за

умови обмеження періодом кризового стану економіки, його потрібно розглядати як тимчасовий орієнтир в соціальній політиці. У перспективі на майбутнє мінімальна заробітна плата повинна забезпечувати споживання на рівні мінімального споживчого бюджету.

Під час розрахунків мінімальної заробітної плати практично не враховується прогнозний рівень зростання макропоказників української економіки. Офіційні ставки мінімальної зарплати і прожиткового мінімуму не завжди переглядаються у зв'язку з підвищенням індексу споживчих цін, а також під час її розрахунків не враховується рівень інфляції [5].

Мінімальна заробітна плата виконує ряд функцій:

- відтворювальну – забезпечення відтворення робочої сили;
- еталонну – формування базового орієнтиру у встановленні рівня державної соціальної підтримки і пенсійного забезпечення населення;
- зарплатоорганізуючу – встановлення мінімальної тарифної ставки найманих працівників за просту, некваліфіковану працю;
- регулюючу – створення умов для диференціації трудових доходів і ведення переговорів між найманими працівниками та роботодавцями; – соціальну – гарантування задоволення основних життєвих потреб працівників [4].

При встановленні мінімальної заробітної плати мають ураховуватися в першу чергу:

- соціальні чинники (прожитковий мінімум або межа бідності, динаміка цін, вартість життя та її зміни, розмір заробітних плат і соціальних виплат, диференціація доходів населення, потреби працівників та їх сімей, порівняльний рівень життя інших соціальних груп);
- економічні фактори (потреби економічного розвитку, продуктивність праці, бажаність досягнення і підтримання високого рівня зайнятості).

Мінімальна заробітна плата взаємопов'язана з прожитковим мінімумом, досліджуючи її розмір, потрібно оцінити співвідношення наведених показників.

Так, у табл. 1 на основі статистичних даних, нами проведено аналіз мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні впродовж 2014-2023 років [2; 3].

Таблиця 1

**Аналіз мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму в Україні
за 2014-2023 роки**

Рік	Мінімальна заробітна плата, грн.	Прожитковий мінімум, грн.	Співвідношення, %	Відхилення МЗП від ПМ, грн.
01.01.2014	1218,00	1176,00	103,57	42
01.01.2015	1218,00	1176,00	103,57	42
01.01.2016	1378,00	1330,00	103,61	48
01.01.2017	3200,00	1544,00	207,25	1656
01.01.2018	3723,00	1700,00	219	2023
01.01.2019	4173,00	1853,00	225,20	2320
01.01.2020	4723,00	2027,00	233	2696
01.01.2021	6000,00	2189,00	274,10	3811
01.01.2022	6500,00	2393,00	271,63	4107
01.01.2023	6700,00	2589,00	258,79	4111

Джерело: сформовано авторами за даними [2; 3]

Варто зазначити, починаючи з 2014 року можемо спостерігати незначне перевищення мінімальної заробітної плати прожиткового мінімуму, яке складало в середньому 5%. Тобто, можемо констатувати, що мінімальна заробітна плата останніми

роками встановлювалася на тому рівні, щоб забезпечити прожитковий мінімальний дохід населення. Проте, з січня 2017 року, прийнято принципово новий підхід у державному регулюванні основних соціальних стандартів, і показник мінімальної заробітної плати було суттєво підвищено. З січня 2021 року, ми спостерігаємо, що мінімальна заробітна плата майже втричі перевищує прожитковий мінімум, що являється одним з кроків подолання бідності. На сьогодні, бачимо, значне перевищення мінімальної заробітної плати прожиткового мінімуму, яке складало в середньому 61%.

Цікаво, що в середньому за 2023 року очікується фактичний розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб 8962 грн., а мінімальна заробітна плата, затверджена законом України на 2023 рік, залишається такою ж – 6700 грн. Це означає, що мінімальна заробітна плата не буде досягати рівня прожиткового мінімуму на одну працездатну особу.

Міжнародна організація праці рекомендує встановлювати розмір мінімальної заробітної плати на такому рівні, щоб він перевищував прожитковий мінімум на 25%.

Таким чином, очікуване відхилення мінімальної заробітної плати від прожиткового мінімуму у 2023 року буде становити 2262 грн. або 25,24%.

Отже, формування рівня мінімальної заробітної плати є комплексною системною проблемою макроекономічного рівня, вирішення якої міститься не лише в площині соціальної та економічної політики, а й в політичному векторі розвитку країни загалом. Однак, практика показує, що під час розрахунків мінімальної заробітної плати в Україні практично не враховується прогностичний рівень зростання макропоказників української економіки. Офіційні ставки мінімальної зарплати і прожиткового мінімуму не завжди переглядаються у зв'язку з підвищенням індексу споживчих цін, а також під час її розрахунків не враховується рівень інфляції. На сьогодні, бачимо, значне перевищення мінімальної заробітної плати прожиткового мінімуму. Проте, в середньому за 2023 року очікується фактичний розмір прожиткового мінімуму для працездатних осіб 8962 грн, а мінімальна заробітна плата, затверджена законом України на 2023 рік, залишається такою ж – 6700 грн. Це означає, що мінімальна заробітна плата не буде досягати рівня прожиткового мінімуму на одну працездатну особу. Таким чином, при визначенні розміру мінімальної заробітної плати, необхідним є врахування передусім стану економіки країни, переліку і розміру обов'язкових платежів і видатків населення та впливу цього показника на рівень інфляції в країні.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про Державний бюджет України на 2023 рік» від 7.02.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2710-20#Text> (дата звернення: 03.05.2023).
2. Мінімальна зарплата в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/> (дата звернення: 03.05.2023).
3. Прожитковий мінімум в Україні 2023. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/wagemin/> (дата звернення: 03.05.2023).
4. Новак І. Мінімальна заробітна плата: методичні підходи до визначення та вплив на ринок праці. Україна: аспекти праці. 2020. № 5. С. 23-29.
5. Федевич О. Вплив мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму на оплату праці в Україні. 66-та студентська науково-технічна конференція. Секція «Економіка і менеджмент»: збірка тез доповідей / Національний університет «Львівська політехніка». Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2019. 564 с. С. 222-224.

УДК 657

Олійчук Тетяна

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
ЗДІЙСНЕННЯ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ ОКРЕМИМИ ВИКОНАВЦЯМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Tetiana Oliichuk

Ternopil Ivan Puluj National Technical University
IMPLEMENTATION OF ANALYTICAL WORK BY INDIVIDUAL EMPLOYEES AT THE ENTERPRISE

Аналітична робота є важливою складовою ефективного управлінського процесу на будь-якому підприємстві. Вона дозволяє досліджувати та аналізувати дані, що стосуються діяльності підприємства, зокрема фінансових показників, ринку, конкурентів, витрат та прибутку, і допомагає приймати важливі управлінські рішення.

Залежно від розміру підприємства та обсягів аналітичної роботи, вона може здійснюватися окремими виконавцями або командою аналітиків. До прикладу, якщо аналітична робота на підприємстві має великий обсяг та складність – формування команди виконавців може бути просто необхідним. Вона може складатись з різних спеціалістів, таких як аналітики даних, економісти, фахівці з маркетингу тощо.

Якщо ж на підприємстві працюють окремі виконавці-аналітики, то вони повинні мати достатні знання та навички для забезпечення високої якості аналітичної роботи. Це може включати знання статистики, фінансів, програмування, баз даних та інших інструментів та методів, які широко використовуються в аналітичній роботі.

Окремі виконавці можуть займатися аналітичною роботою у різних відділах підприємства, таких як маркетинг, фінанси, логістика, виробництво тощо. Вони можуть збирати та аналізувати дані про продажі, фінансову діяльність, логістику поставок, процеси виробництва та інші аспекти діяльності підприємства.

Одним з можливих підходів до організації аналітичної роботи окремими виконавцями є використання процесу «Data-to-Action» [1], що передбачає:

1. Збір та аналіз даних, що містяться в різних джерелах, таких як бази даних, соціальні медіа, звіти тощо.
2. Обробка даних та визначення ключових показників продуктивності та успішності підприємства.
3. Розробка плану дій на основі результатів аналізу даних.
4. Впровадження змін та моніторинг їх ефективності.

Цей підхід допомагає забезпечити ефективність аналітичної роботи та підвищити продуктивність діяльності підприємства.

Аналітична робота, що здійснюється окремими виконавцями може бути спрямована на аналіз певних аспектів діяльності підприємства, наприклад:

I. Головний технолог може проводити аналітичну роботу з метою оцінки ефективності технологічних процесів, виявлення можливостей для покращення їх роботи та визначення проблем. Процес здійснення аналітичної роботи головним технологом може виглядати наступним чином:

1. Визначення ключових показників ефективності технологічних процесів, такі як швидкість виробництва, якість продукції, ефективність використання ресурсів тощо.
2. Збір даних про технологічні процеси, за допомогою використання різних джерел, як-от вимірювальні прилади, бази даних про виробництво, інформація отримана від співробітників.
3. Аналіз зібраних даних з метою визначення тенденцій та проблем, що впливають на ефективність технологічних процесів.

4. Виявлення можливостей для покращення ефективності технологічних процесів, такі як вдосконалення процесу виробництва, використання нових технологій та матеріалів, підвищення якості продукції тощо.

5. Розробка рекомендацій щодо покращення ефективності технологічних процесів.

II. Для директора, проведення аналітичної роботи може бути корисним інструментом для прийняття стратегічних рішень, визначення пріоритетів, оцінки ефективності підприємства та виявлення можливостей для покращення його роботи. Послідовність кроків здійснення директором аналітичної роботи може бути наступною:

1. Визначення цілей аналітичної роботи.

2. Збір необхідних для проведення аналізу даних. Це може бути інформація про фінансові показники, виробничі процеси, маркетингові стратегії, персонал тощо. Директор може використовувати різні джерела для збору даних, що включають в себе внутрішні бази даних, зовнішні джерела інформації, а також опитування співробітників.

3. Аналіз зібраних даних з метою виявлення тенденцій та проблем за допомогою статистичного аналізу, моделювання, графічного аналізу та інших методів аналізу.

4. Визначення висновків щодо ефективності діяльності підприємства на основі виявлених проблемних місць, що потребують уваги.

5. Розробка стратегій та рекомендацій вирішення проблем та розвитку підприємства в цілому.

На жаль, як відомо, аналітична робота не надто часто використовується підприємцями, що може бути поясненою нестачею потрібних знань та навичок, а також звичайним нерозумінням її важливості та ефективності.

Підсумовуючи, хотіла б сказати, що в цілому, аналітична робота відіграє дуже важливе значення для прийняття важливих управлінських рішень та розвитку підприємства, а її здійснення окремими виконавцями може бути як дуже, так і не дуже ефективним, залежно від наявності необхідних знань та навичок, доступу до ресурсів та підтримки від керівництва підприємства.

Список використаних джерел:

1. Data-To-Action Model. *Sperduto & Associates, Inc.* URL: <http://www.sperduto.com/our-approach/data-to-action-model/>.
2. Економічний аналіз: функції та класифікація, методи та інформаційна база. Реферат. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/20480/
3. Купалова Г. І. Теорія економічного аналізу. К., 2008. – 639 с.
4. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. Галицький економічний вісник. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

УДК 336:657

Пальчак Діана

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОСНОВИ ТА АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОФЕСІЇ АНАЛІТИКА

Palchak Diana

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

BASICS AND RELEVANCE OF THE ANALYST PROFESSION

Використання економічного аналізу на підприємстві є одною з найголовніших основ, для його повноцінного функціонування. Тому для того, щоб забезпечити підприємству стабільність у його виробничій діяльності та нормувати, або примножити дохід, використовують послуги аналітиків. Аналітик – це фахівець, що працює зі збором та обробкою певної інформації на підприємстві, допомагаючи уникнути ризиків та прогнозувати тенденції.

Для визначення стратегії та цілей підприємства на ринку необхідно отримати інформацію про зовнішній та внутрішній аналіз його середовища. До зовнішнього аналізу входить отримання інформації про потенційних та вже існуючих покупців продукції, існуючих технологій, можливості фінансування, наявність ринків збуту; також передбачає детальне вивчення постачальників ресурсів та їх якості, від яких в першу чергу напряму залежить рівень виробничої діяльності. Внутрішній аналіз містить в собі інформацію про корпоративний аналіз самого підприємства, а саме: забезпечення достатньою кількістю ресурсів, досягнення продукцією достатнього рівня конкурентоспроможності, забезпечення підприємства кваліфікованим персоналом, можливості розширення діяльності підприємства.

У зв'язку із великою важливістю такої професії як аналітик, перед підприємцями лежить не легке завдання знайти достатньо кваліфікованого спеціаліста, що відповідально поставиться до вирішення задач, яке надає йому роботодавець. А через складність перед фахівцями стоять серйозні вимоги, він повинен володіти хорошими аналітичними здібностями, вмінням логічно мислити, працювати з великим потоком даних. До особистих якостей кваліфікованого спеціаліста можна віднести: уважність, хорошу пам'ять, уміння швидко та структурно мислити, відповідальність, вміння визнавати помилки та здатність негайно їх вирішувати.

Також, як і люба професія, аналітика має свої особливості.

1. Аналіз даних: Економічні аналітики працюють з великим обсягом даних, включаючи статистичні дані, фінансові звіти, ринкові дослідження тощо. Вони здатні виявляти зв'язки, тренди та закономірності в цих даних для розуміння економічної ситуації.

2. Економічний прогнозування: Економічні аналітики використовують свої знання економічних принципів та аналітичні методи для прогнозування майбутніх економічних тенденцій. Вони оцінюють вплив різних факторів, таких як зміни політики, ринкові умови та глобальні тренди, на економіку.

3. Економічний аналіз проектів: Економічні аналітики оцінюють фінансову придатність проектів та ризики, пов'язані з їх реалізацією. Вони враховують витрати, потенційні доходи, вплив на ринок та інші фактори для визначення ефективності та доцільності проекту.

4. Розробка стратегій: Економічні аналітики допомагають компаніям та організаціям розробляти стратегії зростання, оптимізації витрат та вдосконалення бізнес-процесів. Вони надають аналітичні дані та рекомендації.

Аналітик – це фахівець, який може виконувати завдання не лише в управлінській діяльності виробничого підприємства, а й в економіці загалом, політиці, соціальній та

культурній галузях. Це поширена, важлива та дуже актуальна в наш час професія. Надання послуг аналізу потребують усі установи та не тільки. Тому основною з вимог до фахівця такого напрямку вміти також працювати у багатьох нахилах. Підготовлений аналітик завжди надає поштовх до змін, які запроваджує керівництво. Професійний аналітик використовує у своїй роботі усі можливі джерела для виконання завдань – електронні державні реєстри, інформаційні банки й бази даних, матеріали зібрані із засобів масової інформації.

Отже, проаналізувавши всю інформацію, що стосується професії аналітика можна зробити висновок, що аналіз підприємства є важливою складовою і без послуг фахівців з цього напрямку це зробити складно, а в деяких випадках неможливо. Від ефективності роботи аналітика залежить робота й цілого ринку.

Список використаних джерел:

1. Білоус О. С. Принципи та основні засади оволодіння професією бухгалтера, аудитора та аналітика. URL: <https://dl.tntu.edu.ua/content.php?cid=419747>
2. Білоус О. С. Аналіз господарської діяльності. URL: <https://dl.tntu.edu.ua/content.php?cid=419751>
3. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. Галицький економічний вісник. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007
4. Теоретичні основи аналізу господарської діяльності. URL: https://pidru4niki.com/1799071753627/ekonomika/zmistoviy_modul_teoretichni_osnovi_analizu_gospodarskoyi_diyalnosti#79

УДК 336:657:658

Процько Вікторія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

АНАЛІЗ ОБСЯГУ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ

Protsko Victoria

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

ANALYSIS OF THE VOLUME OF PRODUCT PRODUCTION

Одним із головних показників успішності підприємства є обсяг виробництва продукції, який відображає кількість товару, яку підприємство виготовляє за певний період часу. Саме аналіз обсягу виробництва дозволяє розуміти, наскільки ефективно працює підприємство, які у нього є потенційні можливості для розвитку та якісної оцінки конкурентоспроможності на ринку. Він також є важливою складовою частиною фінансового аналізу компанії, оскільки обсяг виробництва є ключовим фактором при доходах, витратах та прибутку підприємства.

У вартісному вираженні обсяг продукції може бути визначений різними показниками, серед яких найбільш поширеними є товарна, валова та чиста продукція. Товарна продукція - це сума вартості всіх виробів, які були вироблені підприємством і продані за певний період. Валова продукція - це сума вартості всіх виробів, які були вироблені підприємством за певний період. Валова продукція включає товарну продукцію та вартість всіх невиробничих послуг, що надаються підприємством, таких як оренда приміщень, заробітна плата працівникам. Чиста продукція – це обсяг товарної продукції, з вартості якої виключають матеріальні витрати і суму амортизаційних відрахувань. Цей показник відображає реальну додану вартість, яку створює підприємство за певний період часу і завдяки цьому характеризує результати використання виключно власного трудового потенціалу. І тому саме цей показник доцільно застосовувати для об'єктивної оцінки рівня ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Для проведення аналізу обсягу виробництва слід збирати та аналізувати дані за певний період часу місяць, квартал або рік. Важливо, звертати увагу на тенденції та зміни у динаміці обсягу виробництва. Отримані дані слід порівняти з попередніми періодами, для того щоб визначити динаміку змін обсягу продукції та зробити висновки. Якщо обсяг виробництва зростає, це може свідчити про успішну роботу підприємства та попит на його продукцію. З іншого боку, зниження обсягу виробництва може свідчити про проблеми на підприємстві такі як зменшення попиту, проблеми з виробництвом. Для ефективного аналізу обсягу виробництва продукції можна використовувати такі показники:

- середній обсяг виробництва – це кількість продукції, яку виготовляє підприємство за один день, тиждень або місяць. Даний показник дозволяє зрозуміти, наскільки ефективно працює підприємство та яка є його продуктивність;

- рівень виробництва - це загальна кількість продукції, яку виготовлено протягом певного періоду часу. Даний показник дозволяє зрозуміти, наскільки успішно підприємство збільшує свій обсяг виробництва з плином часу;

- кількість виробничих затрат - це витрати, які підприємство здійснює для виробництва продукції, такі як: зарплата працівників; закупівля сировини; оплата енергетичних ресурсів. Даний показник дозволяє зрозуміти, яка частина виробничих затрат іде на виробництво одиниці продукції, і які можливості для зниження витрат;

- рентабельність – це показник, що відображає співвідношення прибутку до витрат. Він дозволяє зрозуміти, наскільки прибутковим є виробництво продукції та яка є його рентабельність;

– вартість продукції – це сума грошей, яку підприємство отримує від продажу своєї продукції. Даний показник дозволяє зрозуміти, наскільки прибутковим є виробництво підприємства, та який є рівень його прибутковості;

– зростання виробництва – це кількість продукції, яку підприємство виготовило за певний період часу, порівняно з попереднім періодом. Даний показник дозволяє зрозуміти, наскільки ефективно підприємство розвивається та які є перспективи на майбутнє.

Аналіз може допомогти підприємству визначити свої сильні і слабкі сторони, виявити тенденції в розвитку бізнесу та виявити можливості для покращення виробничих процесів. Наприклад, при порівнянні обсягу виробництва продукції з минулими періодами можна виявити тенденції її зміни та визначити, які фактори впливають на зміну обсягу виробництва. При порівнянні з конкурентами можна оцінити, чи ефективно компанія використовує свої ресурси та виробничі процеси.

При аналізі обсягу виробництва необхідно також звернути увагу на використання ресурсів, таких як сировина, матеріали, праця, енергія тощо, та оцінити їх ефективність використання. Наприклад, при збільшенні обсягу виробництва може збільшуватись споживання енергії, що може призвести до збільшення витрат та зниження прибутку компанії. У такому випадку необхідно шукати способи оптимізації виробничих процесів та зменшення споживання ресурсів.

Врахування аналізу обсягу виробництва також допоможе компанії відповідати на ризики та виклики на ринку, зокрема, під час пандемії COVID-19, коли бізнеси змушені були пристосовуватися до змін у попиті та споживанні продуктів.

Отже, аналіз обсягу виробництва продукції є важливим елементом управління бізнесом, що дозволяє компанії вчасно реагувати на зміни в ринкових умовах, оптимізувати виробничі процеси та забезпечувати стабільну прибутковість бізнесу.

Аналіз обсягу виробництва дозволяє визначити, наскільки ефективно використовуються виробничі ресурси та які фактори впливають на виробництво продукції. Він дозволяє оцінити рівень виробництва продукції в порівнянні з минулими періодами, а також з плановими показниками, і визначити, наскільки успішно підприємство працює.

Список використаних джерел:

1. Ратинський В.В. Інформаційні технології в бухгалтерському обліку. перспективи та проблеми. *Економіка. Фінанси. Право*. 2021. № 4/1. С.17-21.

2. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навчальний посібник. URL:

https://pidru4niki.com/1298010841326/ekonomika/analiz_virobnitstva_realizatsiyi_produktu

3. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. *Галицький економічний вісник*. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

УДК 336:657

Рапа Наталія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЇХ ОЦІНКИ

Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University

Rapa Nataliia

FINANCIAL INSTRUMENTS AND FEATURES OF THEIR EVALUATION

В ринкових відносинах одним із важливих елементів виділяють фінансові інструменти. Трамбування даного визначення є доволі не глибоким і не має великого історичного дослідження в науковій літературі.

У вітчизняній літературі трамбування фінансових інструментів ґрунтується на законодавчо-нормативних актах. П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» визначає фінансовий інструмент як «...контракт, який одночасно приводить до виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента власного капіталу в іншого» [1].

У навчальній літературі фінансові інструменти виділяються як специфічні активи, що являють собою законні вимоги їхніх власників на отримання певного грошового доходу в майбутньому, обертаються на фінансовому ринку і мають грошову вартість.

Тобто фактично фінансовий інструмент – це договір між сторонами, результатом якого є виникнення фінансового активу у одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструменту капіталу у іншого суб'єкта господарювання [2].

У міжнародних стандартах бухгалтерського обліку і фінансової звітності виділяють п'ять стандартів, в яких розкривається порядок визнання і подальшого обліку фінансових інструментів на кожному етапі:

- МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання»;
- МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»;
- МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» (для підприємств, які не застосовують МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» до набрання ним чинності);
- МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації»;
- МСФЗ 9 «Фінансові інструменти».

Відповідно до МСФЗ 9 первісна вартість фінансових інструментів визначається за справедливою вартістю у сумі з витратами на угоду. Тоді як, порядок подальшої оцінки фінансових інструментів, тобто їх оцінки на дату балансу цілком залежить саме від того, до якої класифікаційної групи вони віднесені. Основоположний принцип класифікації фінансових інструментів полягає в тому, що в її основі – наміри компанії (бізнес-модель) стосовно фінансових інструментів. Для класифікації фінансового активу МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» запроваджено проведення двох тестів (рис.1.).

Особливістю бізнес моделі є те, що вона характеризує метод керування компанії своїми фінансовими активами і визначається на рівні управління ними. МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» передбачено три типи бізнес-моделей: утримання активу з метою отримання грошових коштів; утримання активу для отримання грошових коштів або продажу активу; інші бізнес-моделі.

Новим для обліку фінансових інструментів є порядок їх знецінення, який визначається згідно МСФЗ 9. Дана модель базується на передумові, що підприємство очікує можливі втрати від фінансового інструменту. Тому науковці виділяють дві модулі очікуваних кредитних збитків (рис. 2).

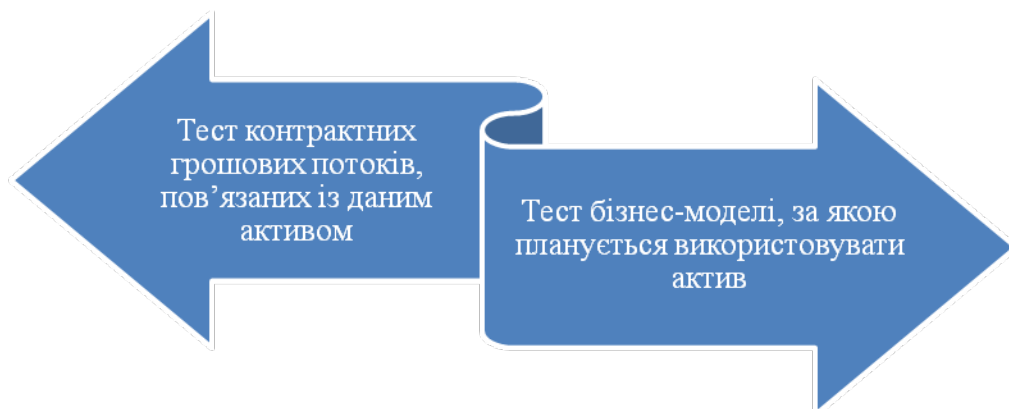


Рис. 1. Тести для класифікації фінансових активів

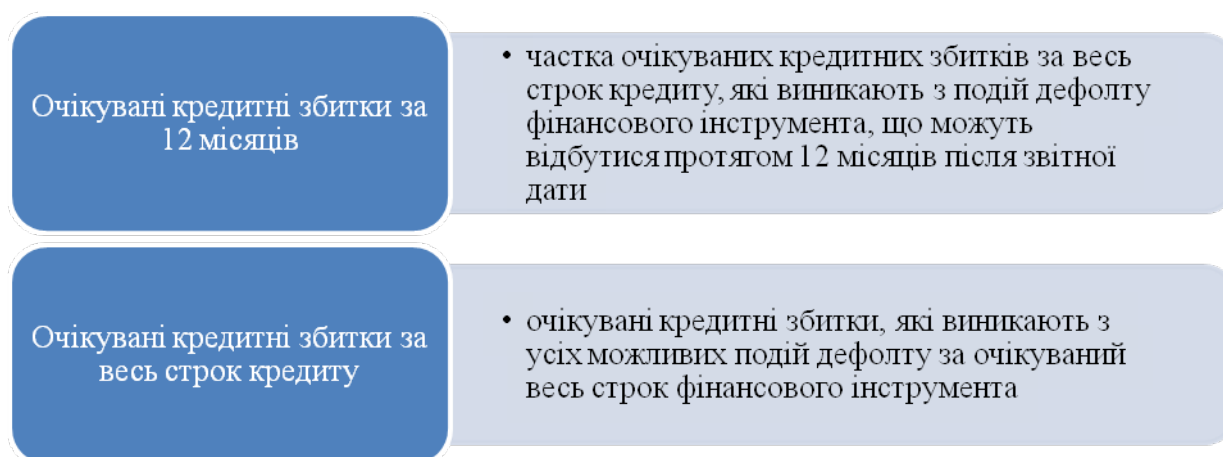


Рис. 2. Моделі очікуваних кредитних збитків

Також одним із видів фінансових інструментів є фінансові зобов'язання. Їх, як правило оцінюють за амортизаційною собівартістю. Даний метод оцінки передбачає первісну вартість з відрахуванням виплат основної суми та накопиченою амортизацією будь-якої різниці між цією первісною сумою та сумою погашення із застосуванням методу ефективної ставки відсотка, і мінус будь-яке зменшення внаслідок зменшення корисності або неможливості отримання.

Отже, фінансові інструменти є одними з найскладніших ділянок бухгалтерського обліку як за національними, так і за міжнародними стандартами. Саме тому важливим є дослідження даної теми, а особливо оцінки фінансових інструментів та їх відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: Наказ Міністерства фінансів України від 19.12.2001. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01#Text>
2. Фінансові інструменти: облік та звітність за міжнародними стандартами. URL: <https://news.dtki.ua/accounting/reposts/39935-finansovi-instrumenti-oblik-ta-zvitnist-za-miznarodnimi-standartami>
3. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. Галицький економічний вісник. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

УДК 338

Рацька Яна

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

АНАЛІЗ ПРЯМИХ ТА НЕПРЯМИХ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ

Ratska Yana

Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University

ANALYSIS OF DIRECT AND INDIRECT PRODUCTION COSTS

Важливе місце в собівартості продукції займають матеріальні та трудові витрати, які залежно від обсягу продукції поділяються на прямі або непрямі.

Прямі виробничі витрати – це витрати, які безпосередньо пов'язані з виробництвом продукту або послуги. Наприклад, матеріали, зарплата робочої сили, яка безпосередньо працює на виробництві, інструменти, обладнання та електроенергія, необхідні для виготовлення продукту.

Аналіз прямих виробничих витрат допомагає оцінити ефективність використання витрат, що безпосередньо пов'язані з виробництвом продукту або послуги.

Основні кроки аналізу прямих виробничих витрат:

- 1) визначення складу прямих виробничих витрат;
- 2) класифікація витрат за видами продукту. Це дозволить визначити, який продукт приносить більше прибутку та скільки витрат потрібно для його виробництва;
- 3) розрахунок вартості одиниці продукту. Для цього необхідно враховувати витрати на кожну одиницю продукту, включаючи витрати на сировину, матеріали, оплату праці працівників та інші прямі виробничі витрати;
- 4) визначення витрат на додаткові ресурси. Це можуть бути витрати на енергію, техніку та обладнання, які необхідні для виробництва продукту;
- 5) аналіз даних та прийняття рішень. Після отримання даних необхідно проаналізувати результати та прийняти рішення про те, які процеси можна оптимізувати та де можна скоротити витрати.

Аналіз прямих виробничих витрат допоможе компанії зменшити витрати та підвищити прибутковість

Непрямі виробничі витрати – це витрати, які не можна безпосередньо пов'язати з конкретним продуктом або послугою. Прикладом непрямих витрат є витрати на управління та адміністрування виробничого процесу, витрати на підтримку обладнання, витрати на оренду виробничого приміщення та інші загальні витрати, які не пов'язані з конкретним продуктом або послугою. Аналіз непрямих виробничих витрат допомагає визначити, які витрати не пов'язані безпосередньо з виробництвом продукту або послуги, але вони є необхідними для забезпечення його виробництва.

Основні кроки аналізу непрямих виробничих витрат:

- 1) визначення складу непрямих виробничих витрат. Це можуть бути витрати на оренду виробничого приміщення, оплату комунальних послуг, оплату зарплати адміністративного персоналу та інші витрати, які не пов'язані безпосередньо з виробництвом продукту або послуги, але необхідні для його виробництва;
- 2) класифікація витрат за видами виробничих процесів, що дозволяє визначити, які виробничі процеси потребують більше витрат та як вони впливають на виробничі витрати;
- 3) розрахунок вартості одиниці продукту з урахуванням непрямих виробничих витрат. Для цього необхідно враховувати витрати на кожну одиницю продукту, включаючи як прямі, так і непрямі виробничі витрати;

4) аналіз даних та прийняття рішень. Після отримання даних необхідно проаналізувати результати та прийняти рішення про те, які процеси можна оптимізувати та де можна скоротити витрати;

5) встановлення контролю непрямих виробничих витрат. Контроль над витратами дозволить компанії зменшити витрати та підвищити прибутковість.

Аналіз непрямих виробничих витрат допоможе компанії зменшити витрати на непрямі виробничі витрати та підвищити прибутковість шляхом ефективного використання. Виробничі непрямі витрати складаються з постійних і змінних витрат. До змінних виробничих накладних витрат належать витрати, що змінюються прямопропорційно (або майже прямопропорційно) до зміни обсягу діяльності. Постійні виробничі накладні витрати залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності.

Для ефективного управління виробничими витратами важливо знати, які з них є прямими, а які – непрямыми. Це дозволяє керівництву зрозуміти, на які види витрат слід зосередити свою увагу та які витрати можна скоротити без впливу на якість продукту або послуги.

Для аналізу прямих та непрямих виробничих витрат необхідно провести облік та аналіз витрат на виробництво продукту або послуги. Наприклад, можна скласти таблицю, в якій будуть відображені всі види витрат, пов'язаних з виробництвом. Далі, необхідно визначити, які з цих витрат є прямими, а які – непрямыми, та зосередитись на аналізі непрямих витрат для зменшення їхнього впливу на загальні витрати виробництва.

Для зменшення непрямих витрат можна використовувати різні підходи, такі як:

1) Автоматизація процесів: Цей підхід передбачає використання програмного забезпечення, щоб замінити ручну роботу та зменшити кількість працівників, які потрібні для виконання завдань. Це може допомогти зменшити витрати на зарплату, страхування та інші витрати, пов'язані з працівниками.

2) Виробництво великих обсягів. При виробництві великих обсягів продукції зазвичай знижуються витрати на одиницю продукції, оскільки витрати розподіляються між більшою кількістю одиниць продукції.

3) Рационалізація продукту: При рационалізації продукту зазвичай знижують кількість компонентів, які потрібні для виготовлення продукту. Це може допомогти зменшити витрати на запаси, логістику та складське управління.

4) Віртуалізація: Віртуалізація офісу або виробничої лінії може зменшити витрати на оренду приміщення, опалення та кондиціонування повітря, електроенергію та інші витрати, пов'язані з утриманням приміщення.

5) Очистку: Екологічно чисті технології можуть допомогти знизити витрати на повітря, воду та землю. Наприклад, встановлення енергозберігаючого обладнання або перехід на використання відновлювальних джерел енергії може знизити витрати на електроенергію

Аналіз прямих та непрямих виробничих витрат є важливим етапом для кожної компанії, яка хоче ефективно управляти своїми витратами та збільшити прибутковість. Прямі виробничі витрати пов'язані безпосередньо з виробництвом продукту або послуги та досить легко визначаються, тому їх аналіз допоможе встановити вартість одиниці продукту та зменшити витрати на виробництво. Непрямі виробничі витрати не пов'язані безпосередньо з виробництвом продукту або послуги, але є необхідними для його виробництва. Аналіз цих витрат допоможе визначити, які витрати необхідно скоротити або оптимізувати, щоб зменшити загальні витрати на виробництво та збільшити прибутковість.

Таким чином, аналіз прямих та непрямих виробничих витрат дозволяє компанії ефективно управляти своїми витратами, зменшити непотрібні витрати та збільшити прибутковість шляхом ефективного використання ресурсів та оптимізації виробничих процесів.

Список використаних джерел:

1. Аналіз прямих та непрямих затрат на виробництво. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/21804/
2. Аналіз прямих і непрямих витрат. URL: http://www.ni.biz.ua/2/2_6/2_65303_analiz-pryamih-i-kosvennih-zatrat.html
3. Ратинський В.В. Бухгалтерський облік у процесі управління підприємством. *Агросвіт, Дніпровський державний аграрно-економічний університет, ТОВ ДКС Центр*, 2021. №7-8. С.79-84
4. Ратинський В.В. Інформаційні технології в бухгалтерському обліку. Перспективи та проблеми. *Інформаційно-аналітичний наукометричний журнал «Економіка. Фінанси. Право»*. 2021. № 4/1. С.17-21
5. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. *Галицький економічний вісник*. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

УДК 336: 658: 657

Рубченко Ангеліна

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

АКТУАЛЬНІСТЬ ТА ВАЖЛИВІСТЬ ПРОФЕСІЇ БУХГАЛТЕРА

Rubchenko Angelina

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

RELEVANCE AND IMPORTANCE OF THE ACCOUNTING PROFESSION

У нашому світі та на підприємствах зараз нікуди без хорошого кваліфікованого бухгалтера, адже саме він тримає на собі все підприємство. Саме він є правою рукою керівника будь-якої фірми, тому що цей фахівець проводить розрахунок окладів, нарахування заробітної плати співробітникам, виконує розрахунок податкових відрахувань, собівартості продукції, проводить рахунки від постачальників і субпідрядників. Будь-який (включно з найдрібнішим) рух грошових коштів, майна, прав має бути вже з першого дня діяльності підприємства належно відображений в обліку, а за потреби - ще й задекларований та оподаткований.

Сьогодні складно собі уявити навіть найкрихітніше підприємство без бухгалтера. Діяльність же великого підприємства просто неможлива без бухгалтерії! Навіть під час кризи без представників цієї професії не обійтися, тому і існує на ринку праці постійний попит на бухгалтерів. Фахівці цієї сфери діяльності затребувані в багатьох напрямках, особливо широкий попит в сфері консалтингу, тобто це аудит та бухгалтерське обслуговування. Такі вакансії, як аудитор / провідний аудитор, завжди присутні в роботі у великій кількості. Професійний бухгалтер повинен вільно володіти діловою англійською мовою, мати високий рівень професійної етики та досконально знати міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ, IFRS) та бухгалтерського обліку для приватного (МСБО, IAS) та публічного (IPSAS) секторів економіки.

Що змінюється з часом, так це вимоги до бухгалтерів, характеру або обсягом їх роботи, проте не сама важливість цієї професії. Професія бухгалтера є надзвичайно важливою в сучасному бізнес-середовищі з декількох причин:

- **Фінансовий облік і звітність:** Бухгалтери відповідають за ведення фінансового обліку підприємства. Вони реєструють фінансові операції, аналізують та класифікують фінансову інформацію, складають фінансові звіти, такі як баланси, звіти про прибутки та збитки, звіти про грошові потоки, забезпечує облік активів і пасивів суб'єкта. Ці звіти є важливим інструментом для власників підприємств, інвесторів, кредиторів та урядових органів для прийняття рішень.

- **Податковий облік:** обліковці забезпечують правильний облік податків. Вони розуміють податкове законодавство та відповідні норми і забезпечують, щоб підприємство дотримувалося всіх податкових вимог. Вони готують і подають податкові декларації, розраховують податкові зобов'язання та допомагають уникнути податкових проблем.

- **Фінансова стабільність:** Бухгалтери допомагають підприємствам зберігати фінансову стабільність шляхом ефективного управління фінансами. Бухгалтерський аналіз дозволяє оцінити фінансове становище підприємства. Вони контролюють витрати, керують бюджетами і забезпечують, щоб підприємство мало достатньо коштів для здійснення операцій, розширення та інвестицій.

- **Внутрішній контроль:** ці фахівці грають ключову роль у встановленні систем внутрішнього контролю. Вони розробляють процедури та політики, що забезпечують виявлення та запобігання фінансовим шахрайствам, помилкам та зловживанням. Це допомагає зберегти активи підприємства і забезпечує довіру власників, інвесторів і стейкхолдерів.

- Дотримання законодавства: бухгалтери відповідають за дотримання фінансових та податкових вимог законодавства. Вони забезпечують, щоб підприємство виконувало всі вимоги щодо звітності, оподаткування та інших фінансових обов'язків. Це допомагає уникнути правових проблем, штрафів та проблем з фіскальною службою.

- Міжнародний рівень: сучасний бухгалтер – це агент змін, який забезпечує інтеграцію у міжнародний простір для розвитку міжнародної співпраці, створення в Україні нових підприємств із залученням іноземних інвестицій, а також виходу підприємств України на міжнародні ринки. В умовах глобалізації економічних процесів саме професійні бухгалтери забезпечують зіставлення фінансової звітності та гармонізацію публічної інформації на міжнародному рівні.

Отже, бухгалтер – це професія на всі часи, це найповажніша особа в будь-якій фірмі. Причому, шановний не тільки рядовими співробітниками, але і її керівниками. Звичайно, що потрібно усвідомлювати всю складність та відповідальність цієї нелегкої праці, тому що, якщо ти хороший спеціаліст – ти виведеш свою фірму на високий економічний рівень та будеш мати високі прибутки, а якщо ти поставишся до цього несерйозно, то одна твоя помилка може коштувати підприємству мільйонів

Список використаних джерел:

1. Білоус О. С. Принципи та основні засади оволодіння професією бухгалтера, аудитора та аналітика. URL: <https://dl.tntu.edu.ua/content.php?cid=419747>
2. Білоус О.С. Організація бухгалтерського обліку і контролю в Україні: <https://dl.tntu.edu.ua/content.php?cid=419750>
3. Бухгалтер – затребувана професія: <https://stimul.kiev.ua/articles.htm?a=bukhgalter---zatrebuvana-profesiya>

УДК 657

Свистун Віктор

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Svystun Viktor

Ternopil Ivan Puluj National Technical University
ORGANIZATIONAL BASIS OF PERSONNEL LABOR ACCOUNTING AT THE ENTERPRISE

Важливим чинником зростання продуктивності праці, виробничих обсягів, підвищення якісних характеристик, асортименту та конкурентоспроможності продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства в значній мірі залежить від ефективної організації обліку оплати праці та пов'язаних з нею розрахунків. Оплата праці є на перетині інтересів різних господарюючих суб'єктів (роботодавців, працівників, податкових органів, банківських та страхових установ тощо). Оплата праці виступає як один з важливих показників під час стабільної роботи кожного господарюючого суб'єкта. Основна ціль управління полягає у пошуку способів, які впливають на зацікавленість персоналу в розвитку професійних здібностей, а заробітна плата відіграє головну роль в системі управління працівниками.

Традиційні підходи до визначення розміру заробітної плати, які залежать від кількості та якості праці працівника не в повній мірі відповідають вимогам сьогодення. Розглянуті традиційні системи (тарифна, безтарифна, змішана) та форми оплати праці (відрядна, погодинна), які діють сьогодні в Україні, визначають лише напрями правильної оцінки трудових обов'язків працівників. Грейдингова система оплати праці набуває нині популярності у великих компаніях та установах, де працівник оцінюється залежно від цінності для підприємства.

В основі механізму організації оплати праці лежить структура заробітної плати, яка є внутрішньою будовою заробітної плати та формується із впорядкованих певним чином та пов'язаних між собою елементів основної заробітної плати, елементів додаткової заробітної плати та елементів інших компенсаційних та заохочувальних виплат. Дослідивши структуру фонду оплати праці в розрізі основної, додаткової заробітної плати та інших заохочувальних та компенсаційних виплат, дійшли висновку, що заробітна плата робітників формується лише з елемента основної заробітної плати та частково з використанням фонду додаткової заробітної плати. Те, що стосується інших заохочувальних та компенсаційних виплат, то вони відсутні у їх заробітній платі.

Облік особового складу формує інформаційну базу про чисельність працівників, про їх склад за певними категоріями, в розрізі підрозділів та за іншими ознаками. При цьому облікова чисельність працівників включає і працівників, що працюють на постійній основі, і тих, що прийняті на тимчасові роботи терміном на день і більше від дня їх зарахування. Кожного дня на підприємстві проводиться перевірка, за допомогою первинних документів обліку особового складу, а саме фактична присутність чи відсутність працівників на робочому місці.

Безперервний контроль щодо робочої дисципліни, належне виконання роботи та використання робочого часу є передумовою для правильного нарахування заробітної плати працівникам. Дані щодо використання робочого часу подаються у таблиці робочого часу, який включає список працівників підприємства в цілому, окремого структурного підрозділу чи відділу з відмітками щодо фактично відпрацьованого часу, прогулів, неявок з тимчасової непрацездатності тощо.

Відповідно до законодавства України, при влаштуванні на роботу, працівник зобов'язаний пред'явити документи (рис. 1).

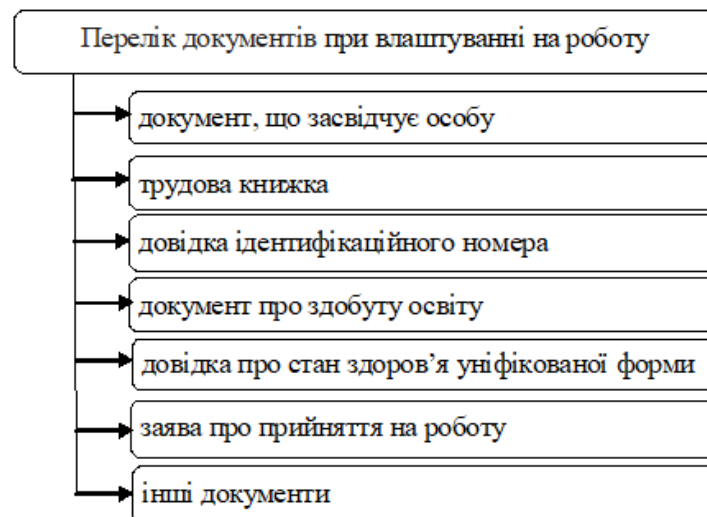


Рис. 1. Перелік документів при влаштуванні на роботу

Важливо зазначити, що поданий перелік документів на рис. 1 не є вичерпним. Оскільки для різних підприємств та категорій працівників перелік документів може бути різним. Основні функції з ведення обліку особового складу на підприємстві покладені на відділ кадрів, менеджера або ж інспектора з кадрів, секретаря або іншу уповноважену особу, що призначається наказом керівника підприємства.

Застосування аналітичних рахунків при веденні обліку розрахунків з оплати праці дає можливість в повному обсязі відобразити розрахунки з працівниками та здійснювати це своєчасно. На підприємствах, як правило, використовується велика кількість первинних документів, тому одним із напрямів удосконалення має стати спрощення документообігу, застосування спеціальних бухгалтерських програм з ведення обліку оплати праці, використання типових міжвідомчих форм, повна автоматизація облікового, аналітичного й контрольного процесу. Це в результаті призведе до зменшення кількості помилок, які є типовими для працівників бухгалтерії при обробці бухгалтерської інформації, скоротить час працівників бухгалтерії на здійснення облікових, аналітичних та контрольних процедур, зменшить кількість операцій які здійснювалися вручну.

Отже, кожний суб'єкт господарювання для правильного розрахунку оплати праці повинен вести облік особового складу та використання робочого часу в установленому порядку, використовуючи первинні документи, що затверджені відповідним органом державної влади.

Список використаних джерел:

1. Білоусько В.С., Беленкова М.І. Теорія бухгалтерського обліку: навчальний посібник. Видання 6-те, доп. / за ред. В.С. Белоуська. Київ: Алерта, 2010. 402 с.
2. Фінансовий облік: підручник / Я. Д. Крупка, З. В. Задорожний, Н. В. Гудзь та ін. Тернопіль: ТНЕУ, 2019. 478 с.
3. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський (фінансовий) облік, оподаткування і звітність: Підручник. 7-ме вид. допов. і перероб. Київ: Алерта, 2016. 928 с.
4. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» від 28.10.2003 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03#Text> (дата оновлення: 14.05.2023).

УДК: 338

Синькевич Надія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СУЧАСНІ ВИДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Synkevych Nadya

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

MODERN TYPES OF ECONOMIC ANALYSIS

Інтеграційні процеси, що відбуваються в Україні, потребують застосування сучасних методів управління підприємством. Економічний аналіз є невід'ємною складовою сучасної економіки. Це важливий елемент діяльності будь-якого підприємства, що дає змогу досліджувати рівень функціонування підприємства, дозволяє вивчати резерви виробництва, оцінювати стан об'єкта, що підлягає аналізу. Економічний аналіз – основа для прийняття управлінських рішень на основі аналізованої інформації, а правильність його проведення дає змогу визначити шляхи для підвищення ефективності діяльності підприємства та спрогнозувати його подальший розвиток. Стосовно розвитку, то на початкових етапах появи, економічний аналіз лише взаємодівав із бухгалтерським обліком та статистикою, про те, з часом, потреби зростали та виникла необхідність поглибити дослідження економічної сторони підприємств, таким чином його відокремили як самостійну галузь, що досліджує господарські процеси, їх залежність від різноманітних факторів тощо.

Аналіз процесів та явищ здійснювали ще на початку розвитку людства. Є припущення, що облік та аналіз виникли ще в Стародавньому Єгипті. Проте перші методи аналізу дійшли до нас з Давньої Греції. Сьогодні економічний аналіз як наука – це система спеціальних знань, що шляхом розділення цілого на складові і виділення окремих сторін, властивостей, зв'язків, спрямована на дослідження економічних явищ та процесів у їх взаємозв'язку і взаємозумовленості, яка формується під впливом об'єктивних економічних законів із науковим обґрунтуванням завдань та договірних зобов'язань, оцінкою їх виконання, визначенням величини дії позитивних і негативних чинників, невикористаних резервів і розробленням пропозицій щодо вироблення оптимальних управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності виробництва [1].

Сьогодні існує багато видів економічного аналізу. На рис. 1 зображено основні види сучасного економічного аналізу:

- оперативний аналіз проводиться одразу після здійснення господарських операцій або зміни ситуацій за короткі проміжки часу (зміна, доба, тиждень, декада) для швидкого впливу на техніко-економічні показники підприємства та його структурних підрозділів. За допомогою оперативного аналізу можна виявити негативні фактори та визначити їх вплив на господарську діяльність, зробити оцінку можливих наслідків і застосувати засоби для їх усунення або запобігання [2];

- інноваційний аналіз – рушійна сила економічного розвитку. Економічний розвиток країни залежить у великій мірі від рівня інноваційної діяльності підприємств. Саме цей аналіз допомагає здійснювати облік інновацій, оцінювати результати такої галузі діяльності суб'єктів господарювання, розробляти комплексні методики аналізу;

- інвестиції дуже важливі для будь-якого підприємства і питання вибору раціонального інвестиційного рішення має важливий аспект. Обов'язково потрібно врахувати фактори, які мають вплив на прийняття інвестиційного рішення, зокрема вид інвестиції, вартість інвестиційного проекту, обмеженість фінансових ресурсів,

- доступних для інвестування, ризик, пов'язаний з прийняттям того чи іншого рішення;



Рис 1. Основні сучасні види економічного аналізу

– діагностичний аналіз – це сукупність кількісних і якісних методів, що дозволяють встановити тенденції та чинники розвитку об'єкта і суб'єкта управління та встановити відповідність чи невідповідність суб'єкта об'єкту управління. Метою даного аналізу є постановка «діагнозу», тобто визначити чи виконується вимога основного закону управління – відповідність керуючої підсистеми керованій [3];

– стратегічний аналіз дозволяє узагальнити позицію підприємства та конкретизувати напрями його розвитку на перспективу. Зміст стратегічного аналізу полягає у використанні специфічних методів і прийомів, що дозволяють діагностувати потенційні та наявні загрози підприємства, виявити можливості підприємства у покращенні управління ним. Проведення стратегічного аналізу розвиває здатність до стратегічного мислення і тим самим створює основу для впровадження в організацію концепції стратегічного управління. Стратегічний аналіз підприємства є комплексним, багаторівневим дослідженням зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, що дозволяє визначити стратегічні орієнтації, на основі яких формується стратегія розвитку підприємства, розробляється стратегічний план їх забезпечення;

– функціонально-вартісний аналіз – один із методів економічного аналізу, мета якого полягає у виборі оптимального варіанта, що забезпечує повноцінне виконання досліджуваного об'єктом, у ролі якого може виступати продукція, технологічний процес, форма організації чи управління виробництвом своїх основних функцій при мінімальних затратах, яких економічно важливо досягти.

Підводячи підсумки, можна стверджувати, що сучасний стан економічного аналізу постає як абстрактно-логічний підхід до пізнання, що розширює сферу застосування та змінює свої завдання й функції у відповідності до нових економічних умов. Сучасні види економічного аналізу мають спрямування на: ґрунтовне та поглиблене вивчення потреб ринку, розгляд питання ефективності інвестицій, дослідження пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної діяльності, вивчення потреб споживачів, їх вимог щодо видів, якості, асортименту продукції й, водночас, аналіз їх вподобань щодо рівня надання послуг. Таким чином, перспективи розвитку підприємства залежать від комплексної оцінки основних аспектів його функціонування.

Ухвалюючи управлінські рішення у процесі реалізації стратегії, керівництво підприємства моделює чинники, які впливають, насамперед, на рівень витрат у короткостроковому періоді. Реалізація таких управлінських рішень має забезпечити досягнення поставленої мети підприємства, а грошові надходження – задовольнити потреби всіх зацікавлених в економічних результатах виробництва осіб: власників, інвесторів, кредиторів, керівників, працівників.

Список використаних джерел:

1. Волкова Н.А., Вовчок Р.М., Шевчук Н.С., Чернишова Л.В. Економічний аналіз: навч. посіб. Одеса: ОНЕУ. 2015. 310 с. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5717/1/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7.pdf>.
2. «Перспективи розвитку обліку, аналізу та аудиту в контексті євроінтеграції» URL: https://www.apu.com.ua/wp-content/uploads/2019/12/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA-%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%84%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%86%D1%96%D1%97_20.05.2022.pdf (с. 250).
3. Демиденко С.Л., Димитрова Д.О. Оперативний економічний аналіз: сутність, переваги та недоліки. URL: [http://ird.gov.ua/sep/sep20152\(112\)/sep20152\(112\)_096_ShurpenkovaRK.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20152(112)/sep20152(112)_096_ShurpenkovaRK.pdf)
4. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. *Галицький економічний вісник*. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

Консалтингом можна вважати надання послуг з консультування, інформаційної підтримки у різних сферах господарської діяльності. По-суті, консалтингова послуга - це інтелектуальний продукт, що залишається у володінні клієнта після завершення консультування. За більшого масштабу це можуть бути й певні дослідження, які можуть включати збирання та обробку даних. При цьому ключовим має бути наявність власної позиції, інтерпретацій, висновків від надавача консалтингової послуги.

Виходить, що слід керуватися лише загальними уявленнями і консалтингові послуги обліковуються як і решта послуг без певної специфіки. Консалтингом можна вважати надання послуг з консультування, інформаційної підтримки у різних сферах господарської діяльності.

Відповідно до КВЕД-2010, то в ньому можна знайти цілі групи видів діяльності, які можна вважати консалтингом, наприклад:

- консультування з питань комерційної діяльності й керування (70.22);
- консультування з питань інформатизації (62.02);
- діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах (71.12);
- діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань оподаткування (69.20);
- консультування з питань ведення лісового господарства (входить до 02.40);
- консультування у сфері архітектури з питань: проектування будівель, у т.ч. складання робочих креслень планування міст, у т.ч. ландшафтної архітектури (входить до 71.11);
- консультування у сферах: проектування машинобудування, промислового будівництва, машинобудування, організації виробництва, системотехніки, техніки безпеки (входить до 71.12);
- маркетингові консультації (входить до 73.11);
- медичне консультування та лікування у сфері загальної медицини, які надають лікарі загального профілю (входить до 86.21);
- консультування у сфері навколишнього середовища (входить до 74.90);
- діяльність консультантів, окрім діяльності консультантів у сферах архітектури, інжинірингу та керування (входить до 74.90) [4].

Як будь-який вид господарської діяльності консалтинг підлягає обліку, проте для фіксування факту здійснення консалтингових послуг перш за все необхідно встановити послідовність надання консалтингової послуги з визначенням можливих методів, що використовуються для виконання того чи іншого етапу. Результатом консалтингу може бути як звичайна рекомендація щодо подальших дій клієнта, так і нова технологія здійснення операцій, яка сприятиме інноваційному розвитку клієнта (у подальшому стає інтелектуальною власністю консалтингової компанії), при цьому такий продукт має нематеріальний характер.

Залежно від того, який саме результат надання консалтингових послуг планується, є відмінності в обліку такого процесу відповідно до принципу бухгалтерського обліку «превалювання сутності над формою» (ст. 4 Закону України

«Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»). В окремих випадках результат надання консалтингової послуги може бути відчуженим від консультанта, коли виникає інноваційний продукт, на який оформлюється авторське право. З іншої сторони не всі консалтингові продукти можуть бути безпосередньо джерелом отримання доходу.

До податкового обліку консалтингу слід підходити таким же чином, як і до інших послуг. По-перше, має бути належно оформлений акт прийому-передачі наданих послуг. Окрім обов'язкових реквізитів зі ст. 9 Закону про бухгалтерський облік акт повинен містити якомога детальніше конкретизувати, що саме було зроблено, а не загальні фрази “надано консалтингові послуги” чи “надано інформаційно-консультаційні послуги”. В акті надання послуг необхідно детально описати суть наданої послуги, а повинні додаватись додаткові документи, які свідчать про зв'язок послуги з господарською діяльністю підприємства – договір про надання послуг, звіт про наданні послуги тощо. При відображенні в бухгалтерському обліку господарських операцій з надання консультаційних послуг потрібно точно визначити порядок формування доходів і витрат. При цьому треба пам'ятати, що відповідно до п. 10 П(С)БО 15 «Дохід» [2], який пов'язаний з наданням послуг, визначають, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції. Для цього мають виконуватися така умова – можлива достовірна оцінка доходу. Результат операцій із надання послуг може бути оцінений тільки за таких умов: можлива достовірна оцінка доходу; імовірність надходження економічних вигід від надання послуг; можлива достовірна оцінка ступеня завершеності надання послуг на дату балансу; можливо достовірно оцінити витрати, здійснені для надання послуг та необхідні для їх завершення.

У бухгалтерському обліку консалтингові послуги відображаються в залежності від їх призначення: 92 “Адміністративні витрати” – юридичні, бухгалтерські, управлінське консультування; 93 “Витрати на збут” – маркетингові послуги; 91 “Загальновиробничі витрати” – інжинірингові послуги, екологічний аудит тощо. Послуги з інформатизації в можуть бути на будь-якому з даних рахунків, так як можуть бути різного спрямування. Наприклад, консультації з установки управлінської інформаційної системи на підприємстві належать до рахунку 92, а якщо вони стосуються процесу виробництва, то й до рахунку 91.

На підприємствах, основна діяльність яких – надання консультаційних послуг, для обліку доходів, пов'язаних із такою діяльністю, використовують субрахунок 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг». За кредитом субрахунку 703 відображається отриманий (визнаний) дохід від надання послуг, за дебетом – сума непрямих податків (ПДВ), знижок та сума списання чистого доходу у порядку закриття на рахунок 79 «Фінансові результати» (субрахунок 791 «Результати операційної діяльності»). Визнаний дохід від наданих консультаційних послуг відображається кореспонденцією рахунків: Дт 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками» Кт 703.

Список використаних джерел:

1. Рейкін В.С., Макара О.В. Консалтинг в Україні: оцінка стану та тенденції розвитку. URL: <https://doi.org/10.32843/infrastruct39-16>.
2. Корольок Т. Сутність, значення та обліково-інформаційне забезпечення процесу контролінгу / Т. Корольок, С. Співак // Галицький економічний вісник. — Т. : ТНТУ, 2022. — Том 78-79. — № 5-6. — С. 58–64. — (Облік і оподаткування).
3. Онищенко В. Консалтингові послуги в Україні. *Головбух*. URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7772konsaltingov-poslugi>.

УДК 336: 658: 657

Стельмашук Юлія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ: ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА У ПОВОЄННИЙ ПЕРІОД

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Stelmashchuk Yulia

ECONOMIC ANALYSIS: TRENDS IN THE BUSINESS ENVIRONMENT IN THE POSTWAR PHASE

Відбудова України повинна використовуватися для інвестування в стійкі компанії та інфраструктуру. Збільшення експорту, поглиблення ланцюжків доданої вартості в агробізнесі, налагодження виробництва екологічно чистої сталі та сприяння ІТ-стартапам створять можливості для економічного розвитку. На початок 2022 р. кількість приватних підприємців (ФОП) в Україні зросла до 2 мільйонів, це був найкращий результат за останні 5 років [1-2]. Проте, в умовах війни багато підприємців в Україні перебувають у режимі виживання, деякі ж закрили свій бізнес. Водночас є й сміливці, які всупереч негативним економічним трендам, з вірою у якнайшвидшу перемогу України сьогодні залучають інвестиції та відкривають нові бізнеси.

Українська бізнес-спільнота складається з двох нерівномірних сегментів, виклики та потреби яких частково збігаються, але й значною мірою відрізняються. З одного боку, це близько 500 великих підприємств з оборотом понад 100 млн. дол. Значна частина їх контролюється державою або належить до багатогалузевих конгломератів, найбільші з яких контролюються групами, які історично називають «олігархами». На ці компанії припадає приблизно 30% загального обороту корпоративного сектору. З іншого боку, існує близько 400 000 малих і середніх підприємств (МСП) та близько 1,6 млн. приватних підприємців. Разом вони становлять решту – близько 70% загального обороту. Проте, згідно з аналізом великих вибірок МСП, що проводився місцевими консалтинговими фірмами, лише близько 60% зареєстрованих МСП насправді є діючими, тоді як приблизно 40% не ведуть регулярної комерційної діяльності [1].

Доволі велика кількість людей, минулих підприємців задаються питанням: який бізнес відкрити в Україні, враховуючи умови війни, щоб він приносив прибуток, був актуальним не лише на теренах нашої держави, але й у світі. Для задоволення таких запитів, перш за все, потрібно розглянути варіант роботи у сфері інформаційних технологій (ІТ). ІТ є однією з провідних індустрій української економіки та стрімко зростає щороку. Так, за останні 6 років частка експорту комп'ютерних послуг у ВВП зросла з 1,8% до 3,5%, а загалом у експорті послуг – з 13,4% до 37,8%. Тобто майже 40% усіх послуг, що експортує Україна на зовнішній ринок, це послуги ІТ. При цьому, ІТ-галузь України здебільшого орієнтована на експорт. За останні 6 років обсяг експорту комп'ютерних послуг зростав у середньому на 26,8% щорічно та у 2021 р. досяг 6,9 млрд. дол. США. Навіть в умовах війни експорт ІТ-послуг триває, за 11 міс. 2022 р. він зріс на 7,3% і приніс понад 6,5 млрд. дол. США. Навіть, незважаючи на відключення електроенергії, у листопаді 2022 р. експорт ІТ-послуг зріс на 8,4% і приніс на 45 млн. дол. більше у порівнянні з жовтнем [1].

Наступна сфера, яка об'єднує ІТ та торгівлю – бізнес у галузі e-commerce. До війни ринок e-commerce в Україні розвивався досить динамічно, він зріс утричі з 2016 р., становлячи 1,5 млрд. дол. у 2016 р. та досягнувши 4,4 млрд. дол. у 2021 р. Якщо ж говорити про частку e-commerce у роздрібній торгівлі, то ще п'ять років тому вона була на рівні 3,3%, а вже у 2023 р. зросла до 9,2%. При цьому дослідники кажуть,

що ритейл (процес продажу продукції або послуг кінцевим споживачам) не просто переходить в он-лайн, а він трансформується за допомогою ІТ [3].

Про потенціал українського аграрного сектора йдеться вже дуже багато. Незважаючи на проблему з логістикою зерна під час війни, сільське господарство залишається головним джерелом валютних надходжень до України. Основною перевагою аграрного бізнесу є гарантований попит на продукцію сільського господарства у світі та в Україні. Водночас, у 2023 р. українські аграрії можуть засіяти на 45% площ та зібрати зерна на 60% менше, ніж 2022-го. Причиною цього стане зниження посівних площ, падіння врожайності, зміна структури посівів, втрата ринків збуту та висока інфляція у країні. Загалом у 2023 році врожай зернових очікується на рівні 34 млн. тонн, що на 60% менше 2021-го, і на 43% менше за 2022 р. [1, 3]. Зараз на ринку виникає потреба на спеціалізацію по галузевих нішах. Виходячи з цього, у сфері сільського господарства як потенційного бізнесу варто звернути увагу не на рослинництво, оскільки там домінують великі агрохолдинги, а на вузькі сфери: вирощування ягід; вирощування овочів або фруктів; тваринництво. В Україні ці сфери лише починають розвиватися, вагомий показник – тут менша конкуренція, менший інвестиційний поріг входу та існують широкі перспективи для виходу на іноземні ринки. Варто зауважити, що створювати сільгоспвиробництво, маючи у розпорядженні лише земельну ділянку, досить трудомісткий процес, тому що поки підприємство почне приносити прибуток, то витратиться достатня кількість часу, а враховуючи НТП, можна втратити як матеріальні, так і моральні ресурси. Щодо інвестиційних трендів на найближчі роки рекомендується інвестувати у власну кар'єру, тому що на ринку праці активізується конкуренція [4]. Аналізуючи дані явища, зрозуміло, що різногалузеві фахівці постійно повинні удосконалювати свої навички та вміння, підвищувати рівень кваліфікації. Завдяки тренду на інвестиції в особистий розвиток в освітньому секторі виникла велика кількість бізнес-ідей. Зараз вкрай актуальним є вивчення іноземних мов, не тільки англійської, а й німецької, китайської, французької, арабської та інших. Також популярним трендом останнім часом стають онлайн-курси, оскільки сучасне суспільство якнайбільше хоче економити свій час.

Підводячи підсумки варто зауважити, що економіка України з 1991 року пройшла довгий шлях. Якщо до війни головними проблемами для малого та великого бізнесу були судова система, корупція та отримання доступу до закордонних ринків товарів та капіталу, нині вони стикаються з набагато більш фундаментальними проблемами на кшталт зруйнованої інфраструктури, відсутності попиту та браку доступу до фінансування та страхування. Відновлення економіки та створення нових можливостей для бізнесу потребуватимуть вирішення як старих, так і нових проблем. Відбудова може й повинна використовуватися для інвестування в стійкі компанії та інфраструктуру.

Список використаних джерел: 1. Григоренко Є., Шніцер М. Forbes. Як після війни економіка має відновлювати бізнес. URL: <https://forbes.ua/money/yak-pisslya-viyni-ukraina-mae-vidnovlyuvati-ekonomiku-ta-biznes-velike-doslidzhennya-deloitte-15122022-10501>; 2. Синькевич Н. І. Лекційний матеріал до курсу «Економічний аналіз». URL: <https://dl.tntu.edu.ua/index.php>; 3. Інвестиційні пропозиції. Бізнес середовище. URL: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/artic>; 4. Освітня платформа. Інвестування у власну кар'єру. URL: <https://preply.com/ua/>; 5. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. *Галицький економічний вісник*. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

УДК 336:658

Стечишин Юлія

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

**АНАЛІЗ НОМЕНКЛАТУРИ, АСОРТИМЕНТУ ТА СТРУКТУРИ ВИПУСКУ
ПРОДУКЦІЇ**

Stechushun Julia

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

**ANALYSIS OF THE NOMENCLATURE, ASSORTMENT AND STRUCTURE OF
PRODUCTION**

Асортимент, номенклатура і структура продукції є ключовими елементами будь-якого бізнесу. Вони допомагають визначити типи продуктів, які пропонує компанія, спосіб виробництва цих продуктів і ресурси, необхідні для їх виробництва. Цей аналіз є важливий для будь-якого підприємства, оскільки він допомагає визначити напрямки, які потребують вдосконалення, та напрямки, які можна вдосконалити [1].

Асортимент – це сукупність різновидів продукції кожного найменування, що відрізняються відповідними техніко-економічними показниками. Підприємствам важливо розуміти свою клієнтську базу та створювати асортимент, який відповідає їхнім потребам. Це передбачує розуміння того, чого хочуть клієнти, яку ціну вони готові платити та які інші продукти можуть конкурувати з їх пропозицією. Завдяки аналізу підприємства можуть визначати, які продукти слід включити до їхнього асортименту, а які слід видалити або замінити. Оцінку виконання плану з асортименту можна провести наступними способами:

- за найменшим відсотком – у виконання завдання з випуску продукції за асортиментом, серед визначених, зараховується найнижчий відсоток, але який не вище за 100. Так як, в цьому способі не враховується, за скількома позиціями виробів завдання не виконано, то в характеристику виконання завдання за найнижчим відсотком доцільно додати дані про питому вагу асортиментних позицій в їх загальній кількості, за якими завдання не виконано.
- за оцінкою позицій асортименту – виявлення питомої ваги з усієї обов'язкової номенклатури тих позицій, завдання з яких виконано.
- за середнім відсотком - з кожної позиції у виконання плану за асортиментом зараховується та фактично випущена продукція, яка не вища за передбачену плановим завданням. Обсяг продукції, який зарахований у виконання плану, відносять до планового обсягу випуску і обчислюють відсоток [2].

Номенклатура – це перелік найменувань виробів із зазначенням кодів, згідно із загальнодержавним статистичним класифікатором продукції. Правила найменування допомагають клієнтам зрозуміти, що вони купують, а також можуть допомогти відрізнити компанію від її конкурентів.

Аналізуючи вподобання клієнтів, підприємства можуть визначити, чи ефективні їхні поточні угоди про найменування, чи їм потрібно внести зміни, щоб краще обслуговувати своїх клієнтів. Аналіз виконання завдання за заданою номенклатурою проводиться методом порівняння фактичного та планового випуску продукції по виробках [2].

Структура виробництва відноситься до того, як підприємство виробляє свої продукти. Вона включає в себе все, починаючи від джерел сировини, виробничих процесів, методів пакування, мереж розподілу тощо. Виконання плану за структурою продукції – збереження у фактичному випуску продукції запланованого співвідношення окремих її видів. Щоб визначити вплив зміни структури виробництва

на економічні показники діяльності підприємства, можна застосовувати різні методи: метод прямого рахунку за всіма виробами, метод середніх цін, абсолютних різниць, ланцюгових підстановок. Зокрема, суть методу прямого рахунку полягає в тому, що в рахунок виконання плану випуску продукції за структурою зараховується той фактичний обсяг випуску, який, при плановій структурі, не вищий за його рівень. Сутність методу абсолютних різниць полягає в тому, що вплив окремих факторів розраховується шляхом множення абсолютної зміни досліджуваного факторного показника на звітне значення інших показників, що входять у дану факторну систему [2].

Підсумовуючи, можна стверджувати, що аналіз асортименту, номенклатури та структури випуску продукції є важливим для будь-якого підприємства, яке хоче залишитися конкурентоспроможним на сучасному ринку. Завдяки ретельному аналізу підприємства можуть визначати сфери, у які можна внести покращення, щоб підвищити ефективність і зменшити витрати, надаючи клієнтам якісні продукти за конкурентоспроможними цінами [3].

Список використаних джерел:

1. Аналіз асортименту та структури продукції. URL: https://lubbook.org/book_248_glava_21_Pitannja_dlja_p%D1%96dsumkovogo_ko.html
2. Аналіз виробництва та реалізації продукції, робіт і послуг. URL: <https://dl.tntu.edu.ua/content.php?cid=291222>
3. Аналіз асортименту, структури і номенклатури випуску продукції. URL: https://pidru4niki.com/82727/ekonomika/analiz_asortimentu_strukturi_nomenklaturi_vipusku_produktsiyi

УДК 657
Сук Петро

*Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і
природокористування України «Ніжинський агротехнічний інститут»*

НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ЗА ОБЕРНЕНИМ МЕТОДОМ НА ОСНОВІ ПРИБУТКУ ВІД ЗВИЧАЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Suk Petro

DEPRECIATION OF NON-CURRENT ASSETS USING THE REVERSE METHOD BASED ON PROFIT FROM ORDINARY ACTIVITIES

Принцип «послідовність» передбачає постійне (з року в рік) застосування підприємством обраної облікової політики. Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, міжнародними стандартами фінансової звітності та національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку у державному секторі, і повинна бути обґрунтована та розкрита у фінансовій звітності [1; 2].

Наприклад, підприємства, що мають необоротні активи, повинні по них нараховувати амортизацію. Згідно з принципом «послідовність» підприємствам не рекомендується часто змінювати методи нарахування амортизації необоротних активів.

Існують різні методи амортизації необоротних активів. Зокрема, можна використовувати обернений метод амортизації на основі прибутку від звичайної діяльності. За цим методом вартість необоротних активів розподіляється обернено пропорційно до прибутку, одержаного від звичайної діяльності. Даний метод розраховується із методу на основі прибутку від звичайної діяльності, а суми переставляються у протилежній черговості: останній рік в перший, передостанній в другий і т.д.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності раніше визначався відповідно до П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків) [3].

Прибуток (збиток) до оподаткування, що визначається згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності, включає прибуток (збиток) від надзвичайних подій, а раніше відповідно до П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» результат надзвичайних подій відображався окремо від фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування.

Раніше прибуток (збиток) від звичайної діяльності відображався в окремій статті, тепер він знаходиться складі статті «Фінансовий результат до оподаткування (прибуток)» (код рядка 2290), а збиток від звичайної діяльності міститься в статті «Фінансовий результат до оподаткування (збиток)» (код рядка 2295) [2; 3; 4].

Річну суму амортизації за методом на основі прибутку від звичайної діяльності визначають множенням вартості, що амортизується (різниця між первісною і ліквідаційною вартістю), та коефіцієнта амортизації, який обчислюють діленням прибутку від звичайної діяльності за відповідні періоди на плановий обсяг прибутку від звичайної діяльності за період розподілу.

При обчисленні амортизації необоротних активів за методом на основі прибутку від звичайної діяльності використовують формули:

$$\text{ПЗВ} = \text{ПОД} + \text{ФД} + \text{ІД} - \text{ФВ} - \text{ІВ},$$

де ПЗВ – прибуток від звичайної діяльності; ПОД – прибуток від операційної діяльності; ФВ – фінансові доходи; ІД – інші доходи; ФВ – фінансові витрати; ІВ – інші витрати.

$$CA = (PB - LB) \times KA,$$

де СА – сума амортизації; ПВ – первісна вартість об'єкта; ЛВ – ліквідаційна вартість об'єкта; КА – коефіцієнт амортизації.

$$KA = СПЗД : ПСПЗД,$$

де СПЗД – планова або фактична сума прибутку від звичайної діяльності за окремі періоди; ПСПЗД – планова сума прибутку від звичайної діяльності за увесь період.

Можна використовувати інший варіант розрахунку амортизації необоротних активів за методом на основі прибутку від звичайної діяльності:

$$CA = СПЗД \times KA;$$

$$KA = (PB - LB) : ПСПЗД.$$

Застосовуються два способи нарахування амортизації необоротних активів за оберненим методом на основі прибутку від звичайної діяльності: 1) від початкової вартості необоротних активів; 2) від залишкової (балансової) вартості необоротних активів.

Проілюструємо на прикладі послідовність розрахунку цього методу за двома способами.

Приклад. Первісна вартість необоротних активів – 105000 грн, строк корисного використання (експлуатації) – 4 роки, ліквідаційна вартість – 1000 грн. Вартість, яка підлягає амортизації, становить 104000 грн (105000 – 1000 = 104000).

Передбачається отримати за 4 роки 408000 грн прибутку від звичайної діяльності, у тому числі: за 1-й рік – 154000 грн, за 2-й рік – 127000 грн, за 3-й рік – 85000 грн, за 4-й рік – 42000 грн.

Обчислимо коефіцієнт амортизації: за 1-й рік – 0,3774 (154000 : 408000 = 0,3774), за 2-й рік – 0,3113 (127000 : 408000 = 0,3113), за 3-й рік – 0,2083 (85000 : 408000 = 0,2083), за 4-й рік – 0,1030 (42000 : 408000 = 0,1030).

1-й спосіб розрахунку методу амортизації на основі прибутку від звичайної діяльності наведено в таблиці 1, а 1-й спосіб розрахунку оберненого методу амортизації на основі прибутку від звичайної діяльності – в таблиці 2.

Таблиця 1

Нарахування амортизації необоротних активів за методом на основі прибутку від звичайної діяльності (від початкової вартості необоротних активів – 1-й спосіб)

Рік	Вартість, що амортизується, грн.	Прибуток від звичайної діяльності, грн.	Коефіцієнт амортизації	Річна сума амортизації, грн.
1	104000	154000	0,3774	39250
2	104000	127000	0,3113	32375
3	104000	85000	0,2083	21663
4	104000	42000	0,1030	10712
х	Разом	408000	1	104000

[авторська розробка]

Таблиця 2

Нарахування амортизації необоротних активів за оберненим методом на основі прибутку від звичайної діяльності (від початкової вартості необоротних активів – 1-й спосіб)

Рік	Вартість, що амортизується, грн.	Прибуток від звичайної діяльності, грн..	Коефіцієнт амортизації	Річна сума амортизації, грн.
1	104000	42000	0,1030	10712
2	104000	85000	0,2083	21663
3	104000	127000	0,3113	32375
4	104000	154000	0,3774	39250
х	Разом	408000	1	104000

[авторська розробка]

Обчислення 2-го способу методу амортизації на основі прибутку від звичайної діяльності відображено в таблиці 3, а 2-го способу оберненого методу амортизації на основі прибутку від звичайної діяльності – в таблиці 4.

Таблиця 3

Нарахування амортизації необоротних активів за методом на основі прибутку від звичайної діяльності (від залишкової (балансової) вартості необоротних активів – 2-й спосіб)

Рік	Вартість, що амортизується, грн.	Прибуток від звичайної діяльності, грн.	Коефіцієнт амортизації	Річна сума амортизації, грн.
1	104000	154000	0,3774	39250
2	64750	127000	0,3113	20157
3	44593	85000	0,2083	9289
4	35304	42000	0,1030	35304
х	Разом	408000	1	104000

[авторська розробка]

Таблиця 4

Нарахування амортизації необоротних активів за оберненим методом на основі прибутку від звичайної діяльності (від залишкової (балансової) вартості необоротних активів – 2-й спосіб)

Рік	Вартість, що амортизується, грн	Прибуток від звичайної діяльності, грн	Коефіцієнт амортизації	Річна сума амортизації, грн
1	104000	42000	0,1030	35304
2	64750	85000	,2083	9289
3	44593	127000	0,31130	20157
4	35304	154000	0,3774	39250
х	Разом	408000	1	104000

[авторська розробка]

При 1-му способі обрахунку простого і оберненого методів амортизації на основі прибутку від звичайної діяльності вартість необоротних активів протягом терміну їх корисного використання (експлуатації) розподіляється повністю (табл. 1 і 2), а при 2-му способі розрахунку цих методів в останньому (табл. 3) і першому (табл. 4) роках буде нерозподілена сума необоротних активів, яка відноситься у витрати.

Висновки. Амортизацію необоротних активів можна розраховувати за оберненим методом на основі прибутку від звичайної діяльності. Щоб його розрахувати спочатку потрібно обчислити амортизацію необоротних активів за методом на основі прибутку

від звичайної діяльності і суми переставити у зворотній черговості: 1-й рік – в останній, другий – в передостанній і т.д.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності визначається як різниця суми прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових, інших доходів (прибутків) та фінансових і інших витрат (збитків). Від прибутку (збитку) до оподаткування він відрізняється тим, що до нього не включаються надзвичайні витрати.

Розрахунок оберненого методу на основі прибутку від звичайної діяльності можна здійснювати двома способами: 1) від початкової вартості необоротних активів; 2) від залишкової (балансової) вартості необоротних активів.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. Закон України № 996-XIV від 16 липня 1999 р. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України 07 лютого 2013 р. № 73, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28 лютого 2013 р. за № 336/22868. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджено наказом Міністерства фінансів України 31 березня 1999 р. № 87, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21 червня 1999 р. за № 397/3690. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99#Text>.
4. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджено наказом Міністерства фінансів України 28 березня 2013 р. № 433. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13/conv#Text>.

УДК 336:657

Тивоняк Володимир

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

АНАЛІЗ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Tyvoniak Volodymyr

ANALYSIS OF PRODUCT QUALITY

На сьогоднішній день в умовах науково-технічного прогресу і загострення конкуренції великого значення набуває рівень якості продукції. Під рівнем якості продукції розуміють її споживчі властивості, тобто здатність задовольнити потреби споживача (технічні, ергономічні, економічні, екологічні, естетичні тощо). Якість продукції є вирішальним фактором успіху для бізнесу, який впливає на задоволеність клієнтів, їх лояльність та повторні покупки, що забезпечує стабільну прибутковість компанії.

Аналіз якості продукції проводиться як внутрішніми фахівцями компанії, так і зовнішніми експертами. Для проведення аналізу використовують методи та інструменти, такі як контроль якості на місці виробництва, тестування продукту з погляду користувача, зворотній зв'язок від споживачів тощо. Від цього залежить конкурентоспроможність, успішність та відношення клієнтів до продукту.

Аналіз якості продукції є важливою складовою управління якістю продукції в бізнесі. Своєрідним знаком якості є фірмовий знак корпорацій, котрі відомі у світі як виробники якісної продукції. Доволі надійним показником якості є відповідність міжнародним стандартам таких як ISO 9001, які визначають вимоги до систем управління якістю та процесів виробництва з метою забезпечення високої якості продукції. Також компанії використовують різноманітні методи та технології для аналізу якості своєї продукції, такі як статистичний аналіз даних, маркетингові дослідження, аналіз відгуків споживачів, експертні оцінки тощо.

Крім того, використовують загальні об'єктивні показники якості: сортність (легка, харчова, хімічна та інші галузі промисловості); марочність (харчова, промисловість будівельних матеріалів); вміст корисних речовин або шкідливих домішок (% до загального обсягу або ваги); термін експлуатації і надійність; визнання одного з часткових показників якості провідним (міцність металів, калорійність харчових продуктів, теплотворність палива тощо).

До показників ефективності підвищення якості продукції відносяться: збільшення (зменшення) вартості продукції; реклаमाцій (їхня кількість і вартість); відсоток повернення продукції на виправлення дефектів; рівень браку; гарантійний термін роботи; кількість і вартість гарантійних (безоплатних для споживачів) ремонтів у розрахунку на один виріб; підвищення продуктивності праці; зниження собівартості продукції; збільшення прибутку і рентабельності продукції тощо.

В галузях, де встановлена сортність продукції, визначається питома вага кожного сорту в загальному обсязі продукції, середня сортність, середньозважена ціна.

Середня сортність розраховується за формулою:

$$\bar{C} = \frac{\sum qC}{\sum q}$$

де \bar{C} - середня сортність; q - обсяг продукції певного виду; C - сорт певного виду продукції.

Середня ціна обчислюється за формулою:

$$\bar{P} = \frac{\sum qP}{\sum q}$$

де \bar{P} - середня ціна; P - ціна певного виду продукції.

Для оцінки якості продукції, часто застосовується бальний метод оцінки. Основна суть даного методу полягає у тому, що кожній категорії якості надається певна кількість балів. Наприклад, виробам вищої категорії якості надається п'ять балів, першої – 4 бали, другої – 1 бал. Далі обчислюється середньозважений бал, де вагою є кількість продукції певного сорту; проводиться оцінка середнього балу за планом і звітом та шляхом їх порівняння розраховується виконання плану якості.

Брак продукції сильно впливає на аналіз якості продукції. Якщо товар містить брак, то є ймовірність негативних наслідків таких як втрата, незадоволеність споживачів та погіршення іміджу компанії. Брак буває такий, який можна виправити, і такий, який неможливо виправити; внутрішній (виявлений на підприємстві) і зовнішній (виявлений споживачами). Ми повинні звертати увагу на кількість та причину браку тому, що це може запобігти непередбачуваним проблемам, підвищити ефективність процесу виробництва та знизити витрати на виробництво.

Брак продукції виникає з різних причин, проте найбільш розповсюдженими є: недостатній контроль якості, наявність прихованого дефекту в матеріалі, що обробляється, неправильне налаштування обладнання, некваліфіковані робітники та ін.. Випуск бракованої продукції призводить до зростання собівартості; зменшення обсягу продукції і прибутку; зниження продуктивності праці і рентабельності продукції, підвищення матеріалоемності виробів.

Досягнутий рівень оцінки якості продукції на підприємстві не є основною ціллю, важливим є те як ми використовуємо результати для подальшого прийняття управлінських рішень. Проблемою теперішнього часу є розробка систем стимулювання праці працівників. Зараз дуже важливо, щоб підприємства створили системи, які б допомагали підвищувати ефективність роботи своїх працівників. Ці системи повинні враховувати, наскільки якісною є вироблена продукція, скільки вона займає частки ринку, і т.д.

Отже, аналіз якості продукції є надзвичайно необхідний для будь-якої компанії, адже допомагає виявити недоліки та розробити стратегічні плани для їх вирішення. Детальне вивчення якості продукції та вживання певних заходів у разі виявлення недоліків, може в подальшому забезпечити конкурентоспроможність та підвищити попит на продукцію.

Список використаних джерел:

1. Бондаренко С.М., Леус А.Ю. Оцінка рівня якості продукції на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2017. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5527>
2. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. *Галицький економічний вісник*. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

УДК 658.562.2

Трухоновець Богдана

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ВАЖЛИВІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ

Trukhonovets Bogdana

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

LABOR PRODUCTIVITY ANALYSIS

Продуктивність праці – найважливіший якісний показник використання трудових ресурсів підприємства і головний фактор зростання обсягів виробництва продукції.

Вимірюють продуктивність праці такими способами:

- кількістю продукції, яка випущена за одиницю часу;
- кількістю часу, який затрачений на виготовлення одиниці продукції.

Розрізняють продуктивність у масштабі суспільства, регіону, галузі, підприємства, організації, цеху, виробничої ділянки, бригади та окремого працівника.

Важлива передумова визначення результативності праці - правильне обчислення рівня і динаміки продуктивності праці в усіх сферах економіки.

Методи обліку продуктивності праці мають відповідати таким вимогам:

- 1) одиниця виміру не може змінювати показники продуктивності праці;
- 2) враховувати весь фактичний обсяг робіт і затрати робочого часу;
- 3) забезпечувати єдність методів вимірювання продуктивності праці;
- 4) показники продуктивності праці мають бути наскрізними, зведеними, порівняльними, мати високий ступінь узагальнення, бути універсальними у застосуванні.

Продуктивність праці вимірюється відношенням обсягу виробленої продукції до затрат праці (середньооблікової чисельності персоналу). Залежно від прямого або зворотного відношення є два показники: виробіток і трудомісткість.

Виробіток – це кількість виробленої продукції за одиницю часу або кількість продукції, яка припадає на одного середньооблікового працівника або робітника за рік, квартал, місяць. Він вимірюється відношенням кількості виробленої продукції до величини робочого часу, витраченого на його виробництво.

Трудомісткість – це показник, який характеризує затрати часу на одиницю продукції (тобто зворотна величина виробітку).

Розрізняють показники виробітку залежно від одиниці виміру робочого часу:

1. Виробіток на одну відпрацьовану людино-годину – годинний. Годинний виробіток характеризує продуктивність праці за фактично відпрацьовану годину.
2. Виробіток на один відпрацьований людино-день – денний. Денний залежить також від тривалості робочого дня і використання робочого часу всередині зміни. На його рівень впливають внутрішньозмінні простой та збитки часу.
3. Виробіток на одного середньооблікового працівника – річний (квартальний, місячний). Річний виробіток ураховує не тільки внутрішньозмінні, а й цілодобові простой.

Продуктивність праці характеризується трьома показниками: вартісними, трудовими і натуральними

За останні 20-25 років Україна переживає масштабні й суперечливі зміни, які трансформували чи не всі складники соціально-економічного буття. Процес глобалізації зумовив зміну стандартів трудового життя. Але ці зміни так і не наблизили нас до стабільності, не дали соціально-економічному розвитку стійкої позитивної динаміки, не усунули численні недоліки соціально-трудої сфери. У період трансформації одними з найбільших проблем української економіки є: слабкий

інноваційний імпульс, відсутність кардинальних структурних змін і техніко технологічного оновлення виробництва. Наслідком цього є напівсировинний характер економіки, низький рівень продуктивності праці та заробітної плати. Це результат не тільки економічних і технологічних проблем, а й соціальних, які проявляються у взаєминах учасників соціально-економічної системи соціально трудових відносин: власників бізнес-процесів, менеджерів і найманих працівників, соціальних партнерів, конкурентів, органів державної та муніципальної влади.

Отже, проаналізувавши стан продуктивності праці в Україні, ми можемо зробити висновок, що існують проблеми, які гальмують економічне зростання.

Можна визначити основні шляхи підвищення продуктивності праці в Україні:

1) підвищити технічний рівень виробництва на основі залучення інвестиційних процесів;

2) розвивати високотехнологічне виробництво із високою доданою вартістю;

3) створити прозору систему стимулювання всіх форм зайнятості;

4) впровадити преференції під час створення нових робочих місць;

5) заохочувати самозайнятість населення й ведення бізнес-діяльності;

6) мінімізувати податки на зарплату і збільшити фонд оплати праці;

7) скорегувати співвідношення оплати праці працівників різних професій, професійних груп і секторів економіки, здійснити диференціацію складності праці, сформувати політику оплати праці в країні;

8) визначати пріоритетні сфери зайнятості і під них формувати державне замовлення для освіти, виховувати в людях підхід «вчитися протягом життя» та зробити гнучкою систему освіти;

9) розвивати інституції соціально-трудових відносин – професійні асоціації, спілки та співтовариства. Завдяки цьому стане можливим упровадження етики нових трудових відносин, підвищення цінності праці.

Соціально-трудові відносини мають стати одним із ключових національних пріоритетів розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Методи обліку продуктивності праці мають відповідати таким вимогам. URL: <https://referatss.com.ua/work/analiz-produktivnosti-praci-ta-ii-stimuljuvannja/>
2. У чому вимірюється продуктивність праці. URL: https://pidru4niki.com/19570411/ekonomika/analiz_produktivnosti_pratsi
3. Продуктивність праці в Україні. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/236.pdf
4. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. Галицький економічний вісник. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

УДК 657
Шаюк Микола

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
**ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ**

Mykola Shayuk

Ternopil Ivan Puluj National Technical University
PROBLEMS OF FINANCIAL RESULTS ACCOUNTING OF ENTERPRISES

Одним з найважливіших показників, що характеризує ефективність фінансової діяльності підприємства є його фінансовий результат: прибуток чи збиток. Сутність та поняття фінансового результату безпосередньо відображається під час формування і відображення його в бухгалтерському обліку. Достовірність формування фінансового результату є основою принципів і правил бухгалтерського обліку, обов'язкового дотримання яких вимагає законодавча база, зокрема концептуальні основи складання та подання фінансових звітів, міжнародні стандарти фінансової звітності, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Визначення сутності поняття «фінансовий результат» дозволяє формувати відповідні напрями його обліку, аналізу та можливості здійснення своєчасного управлінського впливу на окремі його складові заради для підвищення ефективності діяльності підприємств. Визначення поняття «фінансові результати» різними науковцями подано в таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення терміна «фінансові результати» різними науковцями [2]

Автор	Сутність поняття «фінансові результати»
Бутинець Ф. Ф.	Прибуток або збиток організації. Співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті
Мочерний А. Д.	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках
Скасюк Р. В.	Якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л.	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді
Пушкар М. С.	Прибуток або збиток, отриманий в результаті господарської діяльності
Ткаченко Н. М.	Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності
Василенко С. С.	Прибуток або збиток, одержаний від діяльності підприємства

У законодавстві України термін «фінансові результати» детально не розглядається, в окремих нормативно-правових актах з бухгалтерського обліку наведено сутність понять «прибуток» та «збиток». Тому під фінансовими результатами слід розуміти виражений в грошовій формі якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності організації шляхом зіставлення доходів та витрат, що виступає у формі прибутку чи збитку [1].

На сьогоднішній день існує два принципові підходи до розрахунку фінансових результатів підприємства, які мають деякі модифікації у різних країнах світу:

1) метод «витрати-випуск» (або метод порівняння доходів і витрат) – передбачає визначення прибутку (збитку) згідно принципу нарахування та відповідності доходів і

витрат, тобто як різниця між доходами і витратами звітного періоду. Отже порівнюються доходи з витратами, які були понесені для отримання цих доходів.

2) метод порівняння капіталу (або метод зміни чистих активів) – передбачає визначення приросту власного капіталу у звітному періоді як різниці між сумою власного капіталу на кінець і на початок звітного періоду, тобто розраховується різниця, тобто якщо власний капітал на кінець звітного періоду збільшується, то підприємство отримує прибуток, а якщо навпаки – збиток.

Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати, понесені для одержання цих доходів. При цьому доходи та витрати відображають у бухгалтерському обліку, а на підставі цього обліку – у Звіті про фінансові результати у момент їх виникнення, а не у момент надходження або сплати грошей [3].

Однією з основних проблем обліку фінансових результатів є проблема повноти та своєчасності відображення в бухгалтерському обліку витрат і доходів.

Під бухгалтерським прибутком розуміють фактичний приріст власного капіталу протягом звітного періоду, який визначається за даними бухгалтерського обліку. Методика його спрямована на отримання правдивої інформації про прибуток, а достовірність цієї інформації могли б підтвердити зовнішні аудитори. Наслідком цього є те, що в бухгалтерському обліку відображаються лише ті доходи і витрати, які можуть бути точно визначені й обчислені.

Тому, для обліку фінансових результатів досить важливим є раціональний вибір облікової політики: вибір методу амортизації, методу оцінки вибуття запасів, нарахування резерву сумнівних боргів істотно впливають на фінансовий стан, підприємства та у подальшому відображаються у звітності підприємства.

Для покращення та підвищення ефективності обліку фінансових результатів доцільно:

- закріпити на законодавчому рівні сутність такого поняття, як «фінансові результати», уточнити перелік показників, які характеризують фінансові результати підприємства.

- розширити перелік класифікаційних ознак, які дозволять в майбутньому розробити систему та механізми управління окремими складовими фінансових результатів з метою управління рівнем фінансових результатів у довгостроковій та короткостроковій перспективі.

- розробити спеціальні реєстри – аналітичні відомості про фінансові результати для узагальнення облікової інформації з метою задоволення інформаційних потреб різних користувачів.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 «Доходи», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
2. Пасенко Н. С. Організація обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства [Електронний ресурс] / Н. С. Пасенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 17.
3. S. Spivak, I. Spivak and S. Krepych, "Estimating the Competitiveness Level of Enterprises Based on the Functional Effectiveness Model," 2020 10th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT), Deggendorf, Germany, 2020, pp. 662-665, doi: 10.1109/ACIT49673.2020.9208969.

З розвитком нових технологій та суспільства, розвивається і економічна галузь господарства, а також способи оцінювання економічного стану конкретних підприємств, установ та організацій. Всім відомі методи економічного аналізу модернізуються та об'єднуються, щоб створити нові, які будуть використовуватися для детального розгляду певного суб'єкту господарювання, оцінки його фінансових можливостей, ефективності виробництва та рівня конкурентоспроможності.

Одним з порівняно нових методів економічного аналізу є бенчмаркінг. Його суть полягає в пошуку такого конкурента, який краще здійснює свою діяльність, оцінці та аналізуванні його дій та перейманні тих методів роботи, які допоможуть підвищити ефективність власного підприємства. Все це відбувається за наступні чотири кроки (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи бенчмаркінгу

1.	Під час цього етапу обирають об'єкт для бенчмаркінгу, тобто з яким підприємством чи товаром будуть порівнювати власні.
2.	На даному етапі здійснюють пошук всієї доступної інформації про обраний об'єкт порівняння для подальшого аналізу.
3.	На цьому етапі відбувається аналіз даних та процес порівняння показників з власними. Знаходять слабкі місця у своєму підприємстві, та причини їх виникнення. Крім того, обираються ті процеси та методи, що існують у конкурентів та які можна перейняти для використання у власному підприємстві, щоб збільшити ефективність праці.
4.	Під час даного етапу фахівці на підприємстві розробляють нові тактики, ліквідовують слабкі місця, створюють нову стратегію розвитку, дотримуючись якої конкурентоспроможність організації повинні збільшитися, та реалізують її

Бенчмаркінг об'єднує в собі такі поширені методи економічного аналізу, як соціологічні методи, прийом порівнянь, прийом перерахунку показників, аналіз і синтез, прийом виділення «вузьких місць», прийоми графічного і табличного відображення даних тощо. Тобто, за своєю суттю, бенчмаркінг не є чимось оригінальним, він є комплексним поєднанням тих методів, які використовувалися в оцінюванні фінансово-економічного стану підприємств та організацій задовго до його виникнення.

Крім нього, зараз також є популярною процедура дью-ділідженс. Вона здійснюється інвесторами (зазвичай вони наймають спеціальні організації) для перевірки певного господарського об'єкту перед початком надання йому інвестицій. Це необхідно, щоб вирішити чи надавати об'єкту фінансування, чи ні, чи буде воно приносити прибуток, чи стане банкрутом. Використовуючи всю надану інформацію, фахівці проводять повне дослідження діяльності об'єкта, оцінюють можливі інвестиційні ризики, конкурентні переваги та недоліки, ефективність роботи всіх працівників, перевіряють фінансовий стан, витрати та дохід, кількість споживачів та місце на ринку, як відбувається реалізація поточної стратегії та інше.

Дана процедура складається з п'яти етапів (табл. 2): загальний дью-ділідженс, фінансовий, податковий, юридичний та операційний. Інколи до них додаються ще таких два: маркетинговий та технологічний дью-ділідженс.

Таблиця 2

Етапи дью-ділідженсу	
Назва етапу	Характеристика
Основні етапи дью-ділідженсу	
Загальний дью-ділідженс	Перевірка всіх найважливіших аспектів діяльності об'єкта господарювання включно з фінансовим станом, питанням, що стосуються податків та юриспруденції, конкурентним аналізом тощо.
Фінансовий дью-ділідженс	Оцінювання фінансового стану об'єкта, перевірка фінансової документації, розрахунки показників, що стосуються фінансової стійкості та стабільності тощо.
Податковий дью-ділідженс	Аналіз податкової звітності, основних сфер господарювання та видів діяльності, стану основних виробничих фондів та необоротних засобів, перевірка можливості виникнення податкових ризиків та творення шляхів їх подолання.
Юридичний дью-ділідженс	Аналіз всіх юридичних документів, перевірка на можливість порушення законодавства.
Операційний дью-ділідженс	Аналіз процесу виробництва, перевірка якості продукції, оцінювання розроблення нового асортименту, пошук шляхів для розширення виробництва тощо.
Додаткові етапи дью-ділідженсу	
Маркетинговий дью-ділідженс	Аналіз маркетингової стратегії, оцінка місця об'єкту господарювання на ринку, перевірка впізнаваності бренду, оцінювання рівня прихильності споживачів.
Технологічний дью-ділідженс	Перевірка якості та стану обладнання, а також технології виробництва продукції.

В Україні дана процедура є доволі поширеною. Проте, головною проблемою використання даного методу в Україні для оцінки рівня ризику інвестування, покупки чи злиття залишається те, що не всі знають та розуміють, як працює ця процедура, які саме дані потрібно шукати та аналізувати. На щастя, в країні існує багато компаній, що спеціалізуються саме на наданні цих послуг. Наприклад, Аудиторська фірма "Аудит Оптім" надає послуги дью-ділідженсу підприємствам та компаніям по цілій країні [1]. Крім того, схожі завдання виконують онлайн-сервіси перевірки компаній «Система YouControl» [2] та «Опендатабот» [3], які використовують великі дані для збирання всієї доступної інформації та процесу її аналізування.

У підсумку можна сказати, що люди не відстають у розвитку від технологій та машин. Вони придумують все нові та нові способи для покращення роботи суб'єктів господарювання, шляхом порівняння з конкурентами чи створеним в своїх думках ідеалом. Люди розробляють якісніші та швидші методи оцінювання цілих підприємств, установ чи організацій, що допомагає їм знайти слабкі місця в їхній діяльності, ліквідувати їх, і в результаті підвищити ефективність роботи та збільшити кількість нових клієнтів.

Список використаних джерел: 1. Due Diligence (послуги "Дью-ділідженс") від «Аудит Оптім». URL: <https://audit-optim.com.ua/services/due-diligence> (дата звернення: 06.03.2023); 2. Система YouControl – онлайн-сервіс перевірки компаній. URL: <https://youcontrol.com.ua/> (дата звернення: 06.03.2023); 3. Аналітика Опендатабот. URL: <https://opendatabot.ua/> (дата звернення: 06.03.2023).

УДК 336:658

Яцков Руслан

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

**КЛАСИФІКАЦІЯ РЕЗЕРВІВ ЗА ЧАСОМ ВИКОРИСТАННЯ ТА СПОСОБОМ ЇХ
ВИЯВЛЕННЯ**

Yatskov Ruslan

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

**CLASSIFICATION OF RESERVES BY RIME OF USE AND METHOD OF THEIR
DETECTION**

Резерви – це додаткові ресурси, які можуть бути використані для забезпечення стабільності та ефективності діяльності різних галузей економіки. Класифікація резервів є важливою для розуміння та управління ресурсами в різних сферах економіки та природокористування. Резерви можна класифікувати за багатьма параметрами, такими як величина, призначення, тип активу та інші. Одним з таких параметрів є час використання.

Класифікація резервів за часом використання дозволяє управляти ризиками, збільшувати ефективність використання ресурсів та планувати фінансові результати. Існує декілька типів резервів, які можна класифікувати за часом використання. Наприклад, є короткострокові резерви, які призначені для забезпечення поточних витрат та зобов'язань на короткий термін. Це можуть бути кошти на покриття заборгованості з оплати зарплати, оплати поставникам, оплати податків тощо.

Також існують середньострокові резерви, які призначені для фінансування проектів та інвестицій на тривалий період, зазвичай від одного до п'яти років. Це можуть бути резерви на розвиток бізнесу, придбання нового обладнання, розширення виробничої бази та інші великі проекти.

Довгострокові резерви призначені для забезпечення відповідності бізнесу з довгостроковими зобов'язаннями та забезпечення стабільності підприємства. Це можуть бути резерви на пенсійні зобов'язання, страхові резерви та інші довгострокові зобов'язання.

За часом можна класифікувати резерви на поточні та перспективні:

– поточні резерви – це резерви, що протягом звітного періоду виникають під впливом можливостей удосконалення організації праці, ефективнішого використання наявного обладнання, вдосконалення технології, зниження трудомісткості продукції. Вони використовуються протягом місяця, кварталу, року та не потребують значних капіталовкладень.

– перспективні резерви для свого використання потребують значних проміжків часу і матеріальних витрат. Вони пов'язані із запровадженням нових досягнень науки і техніки, передового досвіду, реконструкцією підприємств. Поточні та перспективні резерви органічно взаємозв'язані, оскільки в міру реалізації довгострокових проектів перспективні резерви переходять до категорії поточних.

Одним з типів резервів, які можна класифікувати за способом виявлення, є внутрішні резерви. Це резерви, які були визначені компанією самостійно, на основі аналізу внутрішніх факторів. Це можуть бути резерви на непередбачувані витрати, на ризики, пов'язані з процесами виробництва, та інші. Іншим типом резервів є зовнішні резерви. Це резерви, які були визначені зовнішніми факторами, такими як законодавство, правила регулювання, вимоги страхових компаній та інші зовнішні обставини. Це можуть бути резерви на сплату штрафів, на відшкодування збитків внаслідок природних катаклізмів, на покриття ризиків, пов'язаних з кредитними операціями та інші.

Крім того, існують резерви, які можна класифікувати як комбіновані. Це резерви, які виявляються через взаємодію внутрішніх та зовнішніх факторів. Наприклад, резерв на покриття зобов'язань може бути визначений як внутрішнім фактором, але враховувати вимоги зовнішніх страхових компаній. Резерви також поділяють за можливістю виявлення на поверхневі та глибинні.

До поверхневих або наявних відносять невикористані в даний період можливості у відповідних ланках виробництва. У більшості випадків вони пов'язані з можливостями запровадження у виробництво створеної техніки і відпрацьованої технології, випробуваної з одержанням ефекту на інших підприємствах організації виробництва та праці. Використання поверхневих резервів не потребує тривалих проміжків часу і значних фінансових витрат.

Глибинні резерви – різноманітні. Переважно вони полягають у проектах нової техніки, новітньої технології, науковотехнічних відкриттях і т. ін.

Таким чином, класифікація резервів є важливим інструментом для організації діяльності підприємств та держави в цілому. Відповідно до класифікації резервів можна планувати закупівлю ресурсів, забезпечення виробництва, ефективну утилізацію відходів та інші аспекти діяльності. Розуміння характеристик резервів дозволить зменшити ризики нестачі ресурсів та забезпечити стабільність виробничого процесу.

Список використаних джерел:

1. Продуктивність праці: поняття та сутність, фактори та резерви. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/17669/
2. Сутність резервів підприємства і їх класифікація. URL: <https://studfile.net/preview/9138449/page:5/>
3. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. Галицький економічний вісник. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

СЕКЦІЯ
«СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ
ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ»

УДК 657

Ковальчук Ігор, Співак Сергій

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

СУТНІСТЬ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА
ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ

Kovalchuk Ihor, Spivak Serhii

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

THE ESSENCE OF THE TAX BURDEN AND ITS IMPACT ON SMALL BUSINESS
ENTERPRISES

Недосконалість податкового законодавства та нерівномірний податковий тиск на платників податків спонукають їх до пошуку шляхів ухилення від сплати податків, що є злочином проти держави. У той же час, протистояти фінансовим труднощам підприємства можливо за допомогою застосування законних способів мінімізації податкового навантаження. Оптимізація податкового навантаження є надзвичайно актуальним завданням та посідає провідне місце серед завдань фінансового менеджменту підприємства в контексті управління фінансовими ресурсами. Зростання значення економічного важеля в управлінні прибутковістю підприємства вимагає застосування оптимальних методів податкового планування та здійснення оцінки його ефективності. У більшості випадків під поняттям «податкове планування» розуміють застосування законних методів оптимізації податкового навантаження на підприємство шляхом формування так званого «податкового календаря» з урахуванням сучасних методів та підходів до його оптимізації [1].

Дослідження принципів сучасної методології оптимізації податкового навантаження та його ефективності є актуальною задачею для будь-якого підприємства. Уникнення та ухилення від сплати податків є властивим для будь-якого типу організації суспільства. Основна причина полягає в тому, що податки мають суттєво впливають на формування рівня витрат та доходів підприємства, незалежно від розміру, типу та галузевої приналежності. Початок цього соціального явища потрібно шукати у понятті економічної категорії «податків», що за своїм змістом є своєрідною платою громадян за колективні блага, які отримують від держави через реалізацію фіскальної функції, а з іншої сторони податки є проявом вилучення та відчуження частини доходу підприємств на користь держави, для забезпечення її нормального функціонування. Таким чином, податкові платежі в суспільному усвідомленні ідентифікуються двояко як примусові платежі, що введені та сплачуються без згоди більшості платників, та як джерело фінансування держави та формування колективних благ. Природній супротив платників податків призводить до бажання їх зменшити або повністю ухилитися від сплати податкових зобов'язань [2].

В Україні найбільш поширеними законними методами уникнення податків є застосуванням таких податкових пільг як перенесення на наступні податкові періоди балансових збитків, справляння ПДВ за 0% ставкою, використання можливості списання безнадійних боргів, вкладення коштів у благодійну діяльність тощо. До інших податкових механізмів ухилення від сплати податків належать:

– Зміщення доходу – це перенесення доходу платника податку під меншу граничну ставку податку.

– Відкладання доходу (відкладення строку сплати податку) на пізніший період.

– Податковий арбітраж – отримання прибутку від різниць, що виникають внаслідок способу оподаткування різних видів доходів, приросту капіталу та операцій.

Оптимізація податкового навантаження – це сукупність способів та методів зниження розміру податкового навантаження шляхом цілеспрямованих правомірних дій платника, на основі використання усіх можливих наданих законодавством пільг, застосування податкових звільнень та інших законних механізмів. В першу чергу оптимізація оподаткування відбувається при виборі суб'єктом господарювання найвигідніших правових форм здійснення діяльності та системи оподаткування для визначення найменшого податкового навантаження у визначених умовах господарювання відповідно до діючого законодавства. Основною відмінністю оптимізації податків від ухилення та уникнення податків є використання платником незаборонених законодавством методів зниження суми податкових платежів, що не порушують закон. Тому такі дії суб'єктом господарювання не є податковим правопорушенням чи злочином і не несуть адміністративних стягнень, накладення фінансових санкцій та нарахування пені та інших наслідків для платника податку [3].

У процесі практичної діяльності буває досить важко визначити межі допустимої поведінки платників податку, тому що правомірна мінімізація податків та ухилення від сплати дуже близькі, а межа між ними нечітка і незрозуміла. Однак, якщо вибір підходів наданий у відповідності чинного законодавства і дії являються не протизаконними, то це можна вважати оптимізацією податкового навантаження. Якщо головною метою платника податків є реалізація господарської діяльності, для того, щоб отримати прибуток, незважаючи від обраного підходу її ведення, а не ухилення оподаткування, то такий суб'єкт господарювання діє згідно із законодавством. При оптимізації податкового навантаження необхідно пам'ятати, що зменшення суми податкових платежів – це, перш за все, спосіб покращення фінансового становища та зростання інвестиційної привабливості підприємства, а не головна мета підприємства. Основним критерієм інвестиційної привабливості для акціонерних товариств та товариств з обмеженою відповідальністю є чистий прибуток. Від нього залежить можливі виплати інвесторам та рівень котирування їхніх акцій на фондових біржах. Через те, вживати заходи щодо зменшення податків є правильним тільки тоді, коли розрахунки показують зростання чистого прибутку. Неприйнятним є зниження податків ціною погіршення фінансового становища підприємства.

Таким чином, процес оптимізації податкового навантаження на підприємство необхідно розглядати як позитивне явище, що дозволяє суб'єкту господарювання в процесі здійснення господарської діяльності, використовувати право на законне зменшення податкових платежів, у відповідності до податкового законодавства України. Проте на практиці законні та не законні методи податкової оптимізації тісно переплітаються, що призводить до порушення законодавства та зловживання податковим правом. Тому критерієм для визначення рівня такого «зловживання» є мета здійснення господарської діяльності: одержання прибутку із можливим законним зменшенням податкового навантаження для операцій, що підлягатимуть податковій оптимізації, або зменшення суми податку, який необхідно сплатити для операцій з ухилення від сплати податків.

Список використаних джерел:

1. Загородній А.Г., Єлісєєв А.В. Податки та податкове планування підприємницької діяльності: Монографія. – Львів. Цент Бізнес-Сервісу, 2003. – 152 с.

2. Орищин Т. М. Оптимізація податкового навантаження підприємства: теоретичний та методичний аспекти / Т. М. Орищин // Економіка та держава. – 2019. – № 4. – С. 58-62.
3. S. Spivak, S. Krepych, I. Spivak, R. Brukhanskyi and U. Tkach, "Analysis of Tax Burden in Ukraine in the Context of European Integration," 2021 11th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT), 2021, pp. 385-388, doi: 10.1109/ACIT52158.2021.9548630.

Західноукраїнський національний університет
**СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ
ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Savchuk Marko

West Ukrainian National University
**STATE AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE SIMPLIFIED
BUSINESS TAXATION SYSTEM**

Переоцінити місце малого підприємництва в національній економіці напевне неможливо. Його роль найкраще виявляється в притаманних йому функціях: по-перше, мале підприємництво формує в країні конкурентне середовище; по-друге, надає ринковій економіці потрібної гнучкості; по-третє, сприяє здійсненню прориву у основних напрямках НТП; по-четверте, сприяє пом'якшенню соціальної напруги та демократизації ринкових відносин.

Отже, підприємницька діяльність фізичних осіб може стати важливим фактором розвитку національної економіки в умовах військового стану. Це може бути здійснено шляхом створення додаткових робочих місць, збільшення обсягу виробництва та продажу товарів та обсягу надання послуг, що може допомогти забезпечити стабільність економіки в умовах надзвичайних ситуацій (рис. 1).



Рис. 1. Роль малого бізнесу в економіці (сформовано автором)

У нашій країні війна та збройний конфлікт мають негативний вплив на економіку країни та, зокрема, на малі підприємства. Деякі з викликів, з якими стикається малий бізнес під час війни, включають наступне: зниження попиту; зменшення інвестицій; збільшення витрат; ризик безпеки; нестабільність правової системи; обмеження торгівлі та збуту; зміна ринкових умов та ряд інших.

Спрощена система оподаткування в Україні являє собою такий режим оподаткування, що передбачає спрощені вимоги щодо ведення бухгалтерського обліку та податкової звітності для підприємств з невеликим обсягом діяльності та обороту. Вона може бути вигідною для малих підприємств з невеликим обсягом діяльності та обороту, які не мають можливості вести повноцінний бухгалтерський облік. У

спрощеній системі оподаткування під час війни в Україні можуть виникати різноманітні виклики, серед яких, як мінімум, три основних: а) недостатня інформованість платників про зміни в законодавстві. У зв'язку з тим, що законодавство може змінюватись дуже швидко під час війни, платники можуть не завжди встигати ознайомлюватися зі змінами і правильно їх застосовувати; б) погіршення економічної ситуації в країні. Війна може призвести до скорочення виробництва, зниження обсягів продажу і збільшення заборгованості платників, що ускладнює збір податків; в) недостатня фінансова здатність платників сплатити податки. Внаслідок війни підприємства можуть зазнавати збитків, що може призвести до неможливості сплатити всі податки в термін.

Для вирішення цих викликів можуть бути використані наступні способи: 1) Забезпечення інформаційної підтримки платників. Для того, щоб платники мали можливість своєчасно ознайомлюватися зі змінами в законодавстві, можуть бути розроблені спеціальні інформаційні матеріали, проводиться навчання та консультації; 2) Розвиток електронної системи збору податків. Для зменшення корупції та забезпечення максимальної прозорості може бути впроваджена електронна система збору податків, яка забезпечить максимальний контроль з боку держави; 3) Відтермінування сплати податків та боргів. Для того, щоб платники мали можливість сплатити податки, незважаючи на негативні наслідки війни, відтермінування дозволить платникам розтермінувати сплату податків на триваліший період, зменшити фінансове навантаження та забезпечити можливість збереження робочих місць; 4) Підтримка підприємств. Для зменшення негативних наслідків війни можуть бути встановлені спеціальні пільги для підприємств, які постраждали від війни, зменшені ставки податків, податкові канікули та інші заходи; 5) Збільшення контролю за сплатою податків. Щоб забезпечити максимальну сплату податків, може бути збільшений контроль за сплатою податків з боку державних органів, який включатиме перевірку рівня ділової активності платників, вивчення їх фінансових показників та виконання інших процедур; 6) Підвищення свідомості громадян. Для забезпечення максимальної сплати податків необхідно провести роботу з підвищення свідомості громадян та формування усвідомлення важливості сплати податків для розвитку країни.

Суб'єкти господарювання, що обирають спрощену систему оподаткування, можуть відчувати такі її переваги: спрощенні процедури і порядки реєстрації платника єдиного податку; можливість переходу на сплату єдиного податку за певних умов; спрощенні розрахунки, пов'язані із визначенням сум податків; спрощення ведення поточного бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, передбачених Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку; зменшення кількості форм та спрощення порядку подання податкової звітності.

Водночас із перевагами у спрощеній системі оподаткування є й певні недоліки:

- Обмеженість обсягу доходів: наприклад, у 2023 році розмір доходу для платників єдиного податку не повинен перевищувати: для першої групи платників єдиного податку – 1 118 900 грн.; другої групи платників єдиного податку – 5 587 800 грн; третьої групи платників єдиного податку – 7 818 900 грн.

- Обмеженість вибору видів діяльності: спрощена система оподаткування може бути застосована лише для окремих видів діяльності, найчастіше таких як торгівля, ресторанний бізнес, послуги з ремонту і технічного обслуговування. Це означає, що інші види діяльності, що зазначені у статті 291.5 ПКУ [1] не можуть використовуватися платниками єдиного податку першої – третьої групи.

- Обмеження на отримання податкових кредитів, що є суттєвим обмеженням для підприємств, які хочуть здійснювати інвестиції та розвиватися.

- Обмежені можливості для розширення бізнесу: ФОПи, які обирають спрощену систему оподаткування, не можуть збільшувати чисельність співробітників і доходи більше за встановлені ліміти, що обмежує можливості розвитку бізнесу.

- Обмеження на отримання податкових накопичень: підприємства, які використовують спрощену систему оподаткування, не можуть отримувати податкові накопичення, що можуть бути використані для покриття витрат на оплату податків у майбутньому.

- Відсутність можливості зменшення податкових витрат тощо.

Підсумовуючи наведені вище аргументи вважаємо, що для покращення спрощеної системи оподаткування, можна використовувати наступні підходи:

Надання пільг: необхідно забезпечити підприємствам, які використовують спрощену систему оподаткування, всі пільги та знижки, які надаються в звичайній системі оподаткування. Також, можна ввести нові пільги, наприклад на здійснення певних інноваційних видів діяльності, що є рідкістю і потребують розвитку.

Удосконалення системи: розглянути можливість включення нових видів діяльності до системи спрощеного оподаткування. Удосконалення системи звітності та контролю за використанням спрощеної системи оподаткування. Що дозволить зменшити можливість зловживання системою та забезпечити більшу довіру влади та громадськості до цієї системи. Встановлення прозорих та чітких правил та умов для переходу зі спрощеної системи оподаткування на загальну систему оподаткування. Це може зменшити небажання деяких підприємців використовувати спрощену систему оподаткування як засіб уникнення податків та забезпечити більшу стійкість та надійність цієї системи. Збільшення межі доходів, за якої можна працювати в рамках спрощеної системи оподаткування. Це дасть змогу залучити до системи більше підприємців, які підходять під критерії спрощеної системи оподаткування.

Підтримка малих бізнесів: Важливо забезпечити підтримку малих бізнесів, які використовують спрощену систему оподаткування. Це може бути здійснено шляхом надання підприємствам консультацій з податкових питань, надання безкоштовних послуг з бухгалтерського обліку та іншими допоміжними послугами тощо.

Отже, сучасна ситуація з оподаткуванням суб'єктів малого підприємництва свідчить про неефективність існуючої системи та відсутність належних стимулів. Для підвищення його ефективності Україна повинна активно вивчати міжнародний досвід. Однак, при перегляді Податкового кодексу України та формуванні програми державної підтримки слід передусім враховувати національні та регіональні особливості її розвитку, перебування країни в умовах війни тощо. Подальші дослідження слід спрямовувати на гармонізацію національного законодавства у сфері малого бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України, Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
2. Зарудна Н.Я. Вплив військового стану на облік та оподаткування підприємств малого бізнесу. // *Розвиток обліку, аудиту та оподаткування в умовах інноваційної трансформації соціально-економічних систем* : Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції, 17 листопада 2022 р. Кропивницький: ЦНТУ, 2022. С. 91-94.

УДК 336.2

Черкашин Інна, Крамар Ірина

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, м. Тернопіль

ЗМІНИ В ПОДАТКОВОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

Cherkashyn Inna, Kramar Iryna

CHANGES IN THE TAX LEGISLATION OF UKRAINE UNDER MARTIAL LAW CONDITIONS

Виклики війни диктують нові умови функціонування суспільства в різних сферах. Особливої уваги заслуговує державна підтримка підприємницького сектору, який забезпечує наповнення бюджету України. З метою найбільшого сприяння бізнесу під час війни держава запровадила ряд змін у податковій сфері на період воєнного стану.

З початком повномасштабного вторгнення російської федерації в Україну прийнято Закон України № 2120-IX від 15.03.2022 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» [1], Закон України №2142-IX від 24.03.2022 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період воєнного стану» [2] та Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо адміністрування окремих податків в період воєнного, надзвичайного стану» № 2173-IX від 01.04.2022 [3]. Зміни що відбулись внаслідок прийняття описаних законів наведено нижче.

Також, очікує на друге читання проект Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування суб'єктів господарювання, пов'язаних економічними зв'язками з державою – агресором» № 7232 від 30.03.2022 [4].

Серед найбільш значущих змін, які у найбільшій мірі вплинули на широке коло платників податків, можна виокремити наступні:

1. Зменшення податкового навантаження. На період воєнного стану фізичні та юридичні особи, без обмежень по розміру доходів та кількості найманих працівників, можуть перейти на спрощену систему оподаткування та сплачувати єдиний податок за ставкою 2% замість податку на прибуток та ПДВ.

Разом з тим, не зможуть перейти на спрощену систему оподаткування організатори азартних ігор, імпортери автомобілів, валютні обмінники, виробники, експортери, імпортери і продавці підакцизної продукції, особи що видобувають та постачають корисні копалини, частина фінансових установ, а також відокремлені підрозділи неплатників єдиного податку і нерезиденти. Виключенням із заборонених видів діяльності є заняття видобуванням підземних та поверхневих вод при наданні послуг централізованого водопостачання та водовідведення, а також здійснення роздрібної торгівлі підакцизними товарами. [4]

2. Зниження ставки акцизу та ПДВ на пальне. Щодо бензинів моторних, скрапленого газу та бутану зменшено ставки акцизного податку до 0 євро за 1000 літрів, а ставку ПДВ – до 7%. А вже у вересні 2023 року було прийнято закон України № 2618-IX від 21.09.2022 р. «Про внесення змін до розділу XX "Перехідні положення" Податкового кодексу України щодо ставок акцизного податку на період дії правового режиму воєнного, надзвичайного стану», про повернення акцизу на пальне [5].

3. Скасування обов'язкових платежів при імпорті товарів та автомобілів. Фізичні особи звільняються від мита, акцизного податку та ПДВ при імпорті автомобілів;

фізичні та юридичні особи – від сплати мита при імпорті товарів (крім алкогольних напоїв та тютюнових виробів) [5] платники єдиного податку першої-третьої груп (крім підприємств – платників третьої групи за ставкою 3% + ПДВ) – від мита та ПДВ при імпорті товарів. Важливо, що усі згадані звільнення не застосовуються, якщо товари або автомобілі імпортуються з держави-агресора або окупованої території України.

З 1 липня 2022 року Верховна Рада Законом України №2325-IX, від 21.06.2022 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо перегляду окремих пільг з оподаткування» повернула мита та оподаткування ПДВ на імпорتنі товари та розмитнення авто[6].

Мито та оподаткування ПДВ на імпорتنі товари повернуто для:

- для товарів, що ввозяться платниками єдиного податку першої, другої та третьої групи (за даними митної статистики, в середньому щомісячні втрати доходів бюджету становлять близько 3,0 млрд грн ПДВ та ввізного мита);
- для підприємств, що не сплачують ввізне мито (за даними митної статистики, в середньому щомісячні втрати доходів бюджету становлять близько 0,5 млрд грн ввізного мита);
- для транспортних засобів, що ввозяться громадянами (в результаті дії звільнення від оподаткування ввізним митом, акцизним податком та ПДВ до бюджету не надійшло приблизно 13 млрд грн; ввезено понад 119 тисяч автомобілів; непоодинокі випадки ввезення авто преміумкласу) [6].

4. Дозвіл не сплачувати деякі податки на територіях, на яких велися бойові дії або на територіях, тимчасово окупованих збройними формуваннями РФ, дозволено не сплачувати:

- екологічний податок з 1 січня 2022 року до 31 грудня року, у якому скасовано воєнний стан;
- мінімальне податкове зобов'язання за 2022 та 2023 рік;
- земельний податок та орендну плату з 1 березня 2022 року до 31 грудня року, у якому скасовано воєнний стан;
- податок на нерухоме майно за об'єкти житлової нерухомості за 2021 та 2022 податкові (звітні) роки;
- податок на нерухоме майно за об'єкти нежитлової нерухомості за період з 1 березня 2022 року до 31 грудня року, у якому скасовано воєнний стан.

Перелік територій, на які поширюватимуться звільнення, визначається Кабінетом Міністрів України.

5. Звільнення від відповідальності:

5.1. Звільнення від штрафів та пені за несвоєчасну сплату податків.

5.2. Звільнення від відповідальності в разі втрати документації.

6. Запровадження мораторію на податкові перевірки. Встановлено мораторій на проведення документальних перевірок правильності нарахування, обчислення та сплати ЄСВ на період дії правового режиму воєнного стану, а також протягом трьох місяців після припинення або скасування воєнного стану. Заборонено також проводити податкові перевірки в період воєнного стану, крім камеральних перевірок в процедурі бюджетного відшкодування, а також фактичних перевірок.

7. Верховна Рада проголосувала в першому читанні за підвищення в 1,5 рази податків юридичним особам, які мають економічний зв'язок із країною-агресором. Зміни доопрацьовуються для голосування у другому читанні.

Збільшена ставка застосовується до компаній, учасником чи кінцевим бенефіціаром яких є резидент країни-агресора; які самі отримують дохід з країни-агресора; які входять до групи компаній, учасник яких отримує дохід з країни агресора чи забезпечує економічну підтримку країни-агресора. Збільшення податкового тягаря

не застосовуватиметься виключно у разі, якщо господарська діяльність юридичної особи має соціальне, гуманітарне чи економічне значення для України, критерії чого затверджуватиме КМУ.

Таким чином, бачимо, що держава миттєво відреагувала на початок повномасштабної війни і ввела ряд кроків в частині оподаткування, що мають на меті на підтримати вітчизняний бізнес у воєнний період.

Список використаних джерел:

1. Закон України від 15.03.2022 р. № 2120-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» URL: <https://tax.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovye-zakonodavstvo/zakoni-ukraini/77303.html> (дата звернення: 01.05.2023)
2. Закон України від 24.03.2022 р. №2142-IX. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період воєнного стану» URL: <https://tax.gov.ua/zakonodavstvo/podatkovye-zakonodavstvo/zakoni-ukraini/77318.html> (дата звернення: 01.05.2023)
3. Закон України від 01.04.2022 р. № 2173-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо адміністрування окремих податків в період воєнного, надзвичайного стану» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2173-20#Text> (дата звернення: 02.05.2023)
4. Проект Закону від 30.03.2022 р. № 7232 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування суб'єктів господарювання, пов'язаних економічними зв'язками з державою – агресором» URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/39323> (дата звернення: 02.05.2023)
5. Закон України від 21.09.2022 р. №2618-IX «Про внесення змін до розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо ставок акцизного податку на період дії правового режиму воєнного, надзвичайного стану» URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/ji07207a> (дата звернення: 03.05.2023)
6. Закон України від 21.06.2022 р. №2325-IX, «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо перегляду окремих пільг з оподаткування» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2325-20#Text> (дата звернення: 03.05.2023)

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя, Україна
Національний науково-дослідний інститут праці та соціального захисту, Румунія
Вроцлавський економічний університет, Польща
Вроцлавський науково-технічний університет, Польща
Дубницький технологічний інститут, Словаччина
Школа прикладних наук Кешана Юсуфа Чапраза, Тракійський університет, Туреччина

Збірник тез доповідей

III Міжнародної науково-практичної конференції

«РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В
ГЕОЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ»

19 травня 2023 р.

Розвиток соціально-економічних систем в геоekonomічному просторі: збірник тез доповідей
III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Тернопіль, 19 травня, 2023 р.).
Тернопіль, ФОП Паляниця В.А., 2023. 142 с.

ISBN 978-617-7875-59-7

Підписано до друку 30.05.2023. Формат 60×90, 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура TimesNewRoman.
Умовно-друк. арк. 9,8. Наклад – 100 прим.
Замовлення № 30052023

Друк ФОП Паляниця В. А.
Свідоцтво ДК №4870 від 20.03.2015 р.
м. Тернопіль, вул. Б. Хмельницького, 9а, оф.38.
тел. (0352) 528–777.

