МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення

EASTERN EUROPEAN CENTER FOR SCIENTIFIC RESEARCH

8 жовтня 2021 р.
м. Одеса, Україна

EASTERN EUROPEAN CENTER FOR SCIENTIFIC RESEARCH

Міжнародна науково-практична конференція

Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення

Матеріали

8 жовтня 2021 р.

м. Одеса

УДК 33

Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. 117 с.

У збірнику представлені тези доповідей, оприлюднені на Міжнародній науково-практичній конференції "Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення", яка була проведена Східноєвропейським центром наукових досліджень 8 жовтня 2021 р.

Збірник розрахований на вчених, викладачів, докторантів, аспірантів, здобувачів вищої освіти, представників державних органів влади та місцевого самоврядування, представників підприємницьких структур і широкий читацький загал.

Робочі мови конференції: українська та російська.

Видається в авторській редакції

Матеріали збірника подаються в авторській редакції та друкуються мовою оригіналу. Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за достовірність наведених фактів, власних імен, географічних назв, цитат, економіко-статистичних даних, галузевої термінології, інших відомостей.

Відповідно до Закону України "Про авторське право і суміжні права", при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковим.

Research Europe.org

EASTERN EUROPEAN CENTER FOR SCIENTIFIC RESEARCH

© Колектив авторів, 2021
© Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021
© Research Europe, 2021

Офіційний сайт: researcheurope.org

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

Антонюк К. Г.
Особливості формування підходів до
інвестування туристичної галузі....7
Атаманчук З. А., Ришкевич О. С.
Товарна структура експорту України....9
Атаманчук З. А., Шейгець А. М.
Конкурентоспроможність національних виробників
аграрної продукції на закордонних ринках....12
Баришполь М. Ю.
Прожитковий мінімум: досвід України та Франції....14
Василець А. М., Сорокіна М. К., Мельник В. В.
Проблема гендерної нерівності в Україні....17
Гобела В. В.
Інституційно-правові засади протидії
офшоризації економіки України....19
Кісіль М. І.
Інвестиції у купівлю землі для фермерів поки що не вигідні....21
Лой А. В.
Інформаційний потенціал підприємств торгівлі України....26
Макарова Г. О., Мельник В. В.
Покоління Z як майбутнє підприємницької діяльності....28
Стовба Т. А.
Людський капітал: розвиток у контексті викликів сьогодення....30

СЕКЦІЯ 2. МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Атаманчук З. А., Сиротін О. А.
Торговельно-економічне співробітництво
України з країнами Європейського Союзу....34
Литвин О. Є., Романенко В. С.
Україна в сучасних інтеграційних процесах....36
Мельник Т. М.
Перспективи імпортозаміщення та збалансування
зовнішньої торгівлі України....38

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Борейко Н. М.
Практика регулювання окремих питань трансфертного
ціноутворення на прикладі Угорщини....42

Дейнека В. Ф.
Дослідження міжнародних рекомендацій щодо
визначення ризиків трансфертного ціноутворення.....46
Мельник А. М., Зябченкова Г. В.
Удосконалення обліку з використанням
сучасних інформаційних технологій.....48
Мовчун С. В.
Досвід використання непрямого методу галузевих
показників, бізнес-стандартів та профілів у податковому
адмініструванні Австралії: приклад для України.....50
Романюк А. В., Зябченкова Г. В.
Особливості впровадження інформаційних систем
в бухгалтерському обліку в сучасних умовах.....53
Сук П. Л.
Способи розрахунку прямолінійного методу амортизації
малоцінних і швидкозношуваних предметів.....56
Шавло І. А.
Основні характеристики системи оцінювання
податкових ризиків у Канаді.....59

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Безпаленко О. В., Макарова Т. В.
Розвиток криптовалюти в Україні та світі.....62
Литвин О. Є., Семенець І. В.
Сучасний стан інвестиційного процесу в Україні.....64

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

Аверчев О., Алєщенко Л.
Сучасні методи управління проєктами.....70
Литвин О. Є., Хмелевська В. В.
Економічна поведінка підприємств як основа
для прийняття управлінських рішень.....74
Муравйов Ю. В.
Організація платного користування мисливськими
угіддями, як запорука ефективного їх використання.....79
Олейніков Ю. О.
Формування бренд-орієнтованої економіки.....82
Сєрова Л. П.
Інституційні передумови розвитку
експортоорієнтованих виробництв.....86

СЕКЦІЯ 6. МАРКЕТИНГ

Гуреєва М. Ю.
Онлайн-покупки у контексті теорії поколінь.....89
Ніколаєць К. М.
Influencer-маркетинг в умовах діджиталізації економіки.....91

СЕКЦІЯ 7. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА

Мельник Н. В., Єрко І. В., Качаровський Р. Є.
Особливості транспортної інфраструктури Локачинської
селищної ТГ як елементу галузі туризму.....94

СЕКЦІЯ 8. АГРОНОМІЯ

Гусак О. Б.
Наслідки інтенсивного землеробства для злакових культур.....97
Піддубна А. М.
Інтенсивне землеробство у овочівництві та його наслідки.....100

СЕКЦІЯ 9. ПРАВО

Пузирна Н. С., Мишаста Т. Б.
Міжнародно-правове співробітництво прокуратури
з компетентними органами іноземних держав
у сфері кримінального судочинства.....104
Севастьяненко О. В., Мельник В. С.
Повноваження Верховної Ради України
у сфері бюджетного контролю.....107
Стафійчук К. В.
Межі касаційного провадження в
адміністративному судочинстві України.....110

СЕКЦІЯ 10. ПЕДАГОГІКА

Воронцова В. О.
Педагогічні умови формування громадянської позиції
та національної свідомості сучасної особистості.....113
Калинина М. В.
Особенности современной педагогики.....115

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІКА

УДК 330.322
JEL Classification: Z32

Антонюк К. Г.,
асистент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Вінницький торговельно-економічний інститут, м. Вінниця;
аспірант кафедри готельно-ресторанного бізнесу,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО ІНВЕСТУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Вкладання коштів у туристичну галузь є важливим чинником її розвитку. Інвестиційне забезпечення туристичної галузі має також свої особливості з огляду на інвестиційний інструментарій, зокрема, слід розглядати підходи до інвестування як специфічний метод, процес, рішення на двох рівнях: мікрорівень та мікрорівень (рис. 1).

Аналізуючи рис. 1, можна зробити висновок, що інвестиційне забезпечення туризму доцільно розглядати у двох аспектах: мікро- та макрорівень. В подальшому дослідженні аналітичних показників, доцільним є аналіз інвестування туризму саме на макрорівні, оскільки буде здійснюватися аналіз саме на регіональному (обласному) рівні та використовуватиме три підходи до інвестиційного забезпечення туризму: процес, метод, рішення.

Зважаючи на особливості туризму, варто враховувати і специфічність інвестиційної діяльності в туризмі. У сфері туризму можуть існувати форми і методи інвестування, які не піддаються приведенню до комерційних показників вигоди. Розширення меж поняття інвестування в туризмі дозволить інакше оцінювати інвестиційні можливості, робити їх більш привабливими [2].

Формування інвестиційних ресурсів передбачає безупинне освоєння інвестицій, що вимагає законодавчо закріпленого оформлення ресурсів, які надходять і освоюються на підприємстві. Саме тому, серед найбільш важливих етапів формування системи інвестиційного забезпечення є: формування мети, вибір об'єктів інвестування, визначення критеріїв та обмежень, постановка завдань, визначення суб'єктів, формування інструментарію, здійснення заходів [1, с. 116]. Це сприятиме, як фінансовому забезпеченню державних інвестиційних програм та проектів, так і зменшенню податкового тягаря на суб'єктів туристичної діяльності з метою формування їх власного фінансового потенціалу та інвестиційних ресурсів розвитку.

©

Антонюк К. Г. Особливості формування підходів до інвестування туристичної галузі. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 7 – 8.

Рис. 1. Підходи до інвестування туристичної галузі

Список використаних джерел

1. Денисенко М. П., Гречан А. П., Гаман М. В. Провайдинг інновацій. Видавничий дім “Професіонал”, 2014. № 3. С. 112 – 118.

2. Школа І. М. Інвестиційна діяльність в туристичній індустрії. URL: https://buklib.net/books/33250 (дата звернення: 03.10.2021).

УДК 339.564
JEL Classification: F18

Атаманчук З. А.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця
Ришкевич О. С.,
здобувач вищої освіти,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця

ТОВАРНА СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ

Експортний потенціал країни цілісно пов'язаний з її географічним положенням та рівнем конкурентних переваг на міжнародному ринку, економічних, соціальних, історичних, наукових, інноваційних умов діяльності економічних суб'єктів. Впродовж років незалежності в Україні розвинулась експортоорієнтована модель економіки, де вирішальна роль експорту полягає в тому, що він має бути способом позитивного впливу на економічне зростання, інструментом посилення наявних та потенційних конкурентних переваг для подолання відставання від розвинених країн та налагодження співпраці з країнами-партнерами [1].

Основними експортними галузями України є: металургійна промисловість, сільське господарство, машинобудівна промисловість, хімічна промисловість. Динаміка українського експорту демонструє щорічні коливання, що показано на рис. 1 [2, 3].

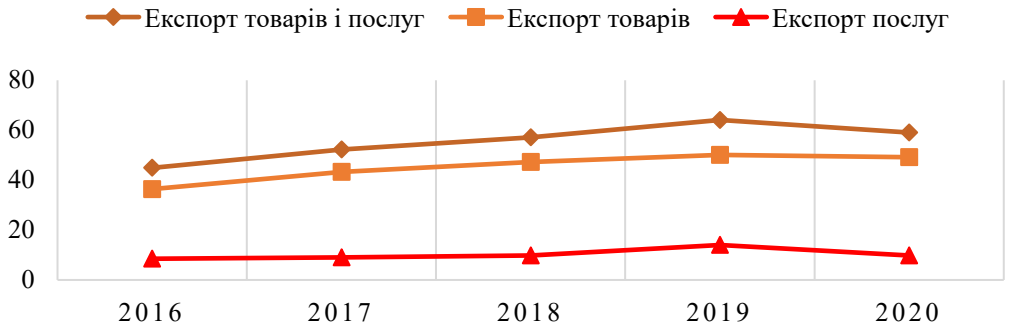


Рис. 1. Динаміка експорту України, млрд дол. США (2016 – 2020 рр).
Джерело: [2, 3].

На сьогодні Україна займає лідируючі позиції із виробництва і експорту чорного металу у світі. Це в першу чергу пов'язано з великою кількістю металургійних підприємств, робочою силою та інфраструктурою чорної

©

Атаманчук З. А., Ришкевич О. С. Товарна структура експорту України. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 9 – 11.

металургії, багатими родовищами марганцевих і залізних руд [4]. У першому півріччі 2020 року ЄС залишається ключовим торговельним партнером України з часткою 40,8 %, частка експорту послуг до країн ЄС становила 28,1 % [5].

У 2020 році найбільшими покупцями українських товарів серед країн ЄС були Польща, Італія, Німеччина, Нідерланди, Угорщина та Іспанія [6]. Україна займає друге місце у світі за експортом зернових, відстаючи лише від США (рис. 2).

Рис. 2. Структура експорту товарів та послуг України у 2020 році
Джерело: [2, 3].

Основними групами товарів експорту з України є сировина та напівфабрикати, зокрема переважають чорні метали; зернові культури; жири та олії; готові харчові жири; руди, шлак і зола; машини, обладнання, реактори.

Зростання експорту до країн ЄС відбулося швидшими темпами ніж імпорту. За підсумками двох місяців 2021 року експорт до них збільшився майже на 12 % або на 363 млн дол. США. Підґрунтям зростання експорту до ЄС стало збільшення поставок промислових товарів на 23,2 %, яке компенсувало скорочення експорту паливно-мастильних матеріалів на 65 млн дол. США та харчових продуктів і напоїв на 49 млн дол. США [7]. Розгортання у світі пандемії Covid-19 спричинило суттєві зміни у життєдіяльності багатьох компаній, відбулося зниження ділової активності промислових підприємств, значна сировинна спрямованість українського експорту та помітна залежність вітчизняних підприємств від зовнішнього ринку збуту спричинило скорочення експорту певних товарів у 2020 році (рис. 3) [8].

Загалом, Україна має сировинну спеціалізацію та здебільшого експортує товари з низькою доданою вартістю. Лідером всього українського експорту з року в рік залишається агропромислова продукція. Далі – металургія, продукція машинобудування. Відбувається значне зростання експорту продукції металургійного комплексу, хімічної промисловості та деревини.

Через війну на сході України також скоротилися обсяги виробництва промислової продукції. Основними ринками збуту для українських товарів є ЄС, Туреччина, Туніс, Велика Британія, Польща, Італія, Німеччина, Іспанія.

Рис. 3. Товари, експорт яких скоротився у 2020 році

Джерело: [3].

Результати дослідження демонструють напрями охоплення українського експорту по країнам світу та ЄС в цілому, загальну динаміку основних експортованих товарів і послуг та економічний розвиток при реалізації експортоорієнтованої стратегії, спрямованої на розвиток конкурентоспроможних секторів, з урахуванням світового попиту та ресурсів держав. Уся увага України повинна бути спрямована на розвиток співробітництва з індустріально розвиненими країнами, адже без обов'язкових реформ у політиці та зміні зовнішніх орієнтирів буде неможливо змінити місце України у світовому торговому просторі.

Список використаних джерел

1. Іринчина І. Б. Пріоритети розвитку зовнішньої торгівлі України. *Сталий розвиток економіки*. 2017. № 2. С. 50 – 56.

2. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: https://www.me.gov.ua (дата звернення: 03.10.2021).

3. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 04.10.2021).

4. Україна в світовому металургійному виробництві за 6 місяців 2020 р. URL: http://www.ukrmetprom.org/ukraina-v-svitovomu-metalurgiynomu-v-13 (дата звернення: 03.10.2021).

5. Підсумки зовнішньої торгівлі України за перше півріччя 2020 р. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: https://niss.gov.ua/ (дата звернення: 30.09.2021).

6. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Україна – ЄС. 2020 р. URL: http://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/tendenciyi_torgivli.pdf (дата звернення: 05.10.2021).

7. Стан зовнішньої торгівлі товарами України за два місяці 2021 р. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: https://niss.gov.ua/ (дата звернення: 30.09.2021).

8. Вплив COVID-19 та карантинних обмежень на економіку України. Громадська організація "Центр прикладних досліджень". Представництво Фонду Конрада Аденауера в Україні. 2020. 56 с.

УДК 339.137.2
JEL Classification: F18

Атаманчук З. А.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця
Шейгець А. М.,
здобувач вищої освіти,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНИХ ВИРОБНИКІВ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ЗАКОРДОННИХ РИНКАХ

Конкурентоспроможність – один з найважливіших чинників, що забезпечує сталий розвиток галузі та будь-якого підприємства, зокрема. Рівень конкурентоспроможності вітчизняних виробників агропромислової продукції визначається насамперед якісними характеристиками самої продукції. Адже саме продукція, її стан, якість, характерні риси є визначальним елементом попиту як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Конкурентоспроможність продукції АПК у сфері зовнішньої торгівлі визначають зовнішні і внутрішні чинники. Внутрішні чинники конкурентоспроможності – це сукупність усіх можливостей підприємства, що впливають на собівартість та якість його продукції (матеріально-технічне забезпечення, менеджмент, фінансові, трудові та інформаційні ресурси, природно-кліматичні умови та технологія виробництва). У свою чергу, зовнішні чинники конкурентоспроможності не залежать від підприємства. До них відносяться: економічні, екологічні, демографічні, науково-технічні та технологічні, політико-правові, соціально-культурні та інституційні аспекти [1].

Зокрема, Україна має значні можливості для розвитку аграрного сектору та перетворення його у високоефективну сферу економіки. Сприятливі ґрунтово-кліматичні передумови, родючі землі сприяють подальшому його розвитку, отриманню врожаїв сільськогосподарських культур в обсягах, достатніх для забезпечення внутрішніх потреб і формування експортного потенціалу.

У 2019 році в експорті продукції АПК та експорті товарів з України в цілому переважали кукурудза, соняшникова олія та пшениця (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг найбільш експортованої агропродукції у 2019 році

Вид продукції	Частка в експорті, %	Вартість, млрд дол. США
Кукурудза	10,4	5,2
Олія соняшникова	7,6	3,78
Пшениця	7,3	3,65

Джерело: [2].

©

Атаманчук З. А., Шейгець А. М. Конкурентоспроможність національних виробників аграрної продукції на закордонних ринках. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 12 – 14.

Домінував експорт кукурудзи, з обсягом понад 32 млн тон на 5,2 млрд дол. США. Частка кукурудзи становить 10,4 % від усього експорту. Зокрема, найбільше було експортовано в країни Європейського Союзу, Китай, Єгипет, Туреччину та Ізраїль. Далі йде соняшникова олія із загальною вартістю експорту близько 3,78 млрд дол. США. Частка у всьому експорті – 7,6 %. Найбільше продали в Індію, ЄС, Китай та Ірак. Третє місце – пшениця із обсягом експорту близько 19,96 млн тон на суму 3,65 млрд дол. США, а частка в експорті становила 7,3 % [2].

Отож, у експорті продукції агропромислового комплексу переважають сільськогосподарські культури та похідні з них. Зокрема, частка експорту продукції рослинництва в загальній структурі експорту продукції АПК становить 58 % [3]. Тобто, вітчизняні виробники сільськогосподарської продукції спеціалізуються здебільшого на рослинництві.

Українським рекордсменом в поставках зерна є "Державна продовольчо-зернова компанія України". До 2016 року постійним лідером була компанія "НІБУЛОН", яка згодом посіла друге місце. Також серед потужних вітчизняних експортерів агропромислової продукції є такі компанії: "Миронівський хлібопродукт", "Гранум Інвест", "Бессарабія-Агро", "Райз-Максимко", "Індустріальна молочна компанія", "Агрекс", "Клов" та "Агрофірма-Світанок" [4].

Про конкурентоспроможність вітчизняних виробників свідчить місце України у загальному експорті агропромислової продукції до країн ЄС, в якому вона зайняла 4 позицію (табл. 2). Перелік країн походження агропромислової продукції, що імпортувалася до ЄС у 2019 році, включає Велику Британію, Бразилію, США, Україну й Китай. На ці країни припадає майже 40 % від усього обсягу сільськогосподарського імпорту до 27 країн ЄС. Відповідно до наведених даних, Україна поставила до ЄС 5,8 % від загального обсягу сільськогосподарського імпорту на суму 7033 млн євро у 2019 році (у порівнянні з 5416 млн євро у 2018 році). Слід зазначити, що в умовах пандемії за період з січня по травень 2020 року обсяг українського експорту до ЄС знизився на 217 млн євро (-7,3 %) у порівнянні з аналогічним періодом 2019 року. Проте, це не завадило Україні залишитись на своїх позиціях [5].

Таблиця 2

Топ-5 експортерів агропродукції до ЄС

Місце	Країна	Частка у загальному експорті, %	Вартість, млн євро
1	Велика Британія	13,8	16 759
2	Бразилія	8,8	10 759
3	США	8,4	10 204
4	Україна	5,8	7 033
5	Китай	4,4	5 346

Джерело: [5].

Більше того, Україна вже багато років поспіль є найбільшим у світі виробником і експортером соняшникової олії та займає передове місце в експорті соняшникової макухи. В контексті експорту зернових і бобових культур країна входить до лідерів, займаючи 2-ге місце в експорті ріпаку, 4-те місце в світовому експорті кукурудзи і ячменю, 6-те місце в експорті пшениці та соєвих бобів [6].

Втім, слід зазначити, що Україна має значні можливості, перспективи для розвитку аграрного сектору та перетворення його у високоефективну сферу економіки, доказом чого є місце України в п’ятірці найбільших експортерів сільськогосподарської продукції до країн ЄС. Звідси можна зробити такий висновок: якщо є попит на світовому ринку, то вітчизняна продукція досить конкурентоспроможна і, відповідно, конкурентоспроможні й національні виробники.

Список використаних джерел

1. Фіщук Б.П. Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. № 4 (70). С. 160 – 164.

2. Еспресо. Український інформаційний медійний бренд. URL: https://espreso.tv/news/2020/02/20/top_10_tovariv_na_eksporti_yakykh_ukrayina_zarobyla_u_2019_roci_naybilshe_groshey_dani_minekonomiky (дата звернення: 03.10.2021).

3. УНІАН. Інформаційне агентство. URL: https://www.unian.ua/economics/agro/10858688-eksport-zris-na-19-ukrajina-za-rik-prodala-agroprodukciji-na-22-milyardi.html (дата звернення: 03.10.2021).

4. Latifundist. Главный сайт об агробизнесе. URL: https://latifundist.com/rating/top-10-eksporterov-agroproduktsii (дата звернення: 03.10.2021).

5. AgroPolit. Аграрно-політичний сайт України. URL: https://agropolit.com/news/17868-ukrayina-zalishayetsya-u-top-5-eksporteriv-agroproduktsiyi-do-yes (дата звернення: 03.10.2021).

6. AgroPortal. Онлайн-ресурс ексклюзивної, актуальної, якісної та корисної інформації про агропромисловий комплекс України. URL: https://agroportal.ua/ua/publishing/infografika/pervye-agrarnye-itogi-goda-v-infografike (дата звернення: 03.10.2021).

УДК 369.011.42
JEL Classification: D31

Баришполь М. Ю.,
здобувач вищої освіти,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

ПРОЖИТКОВИЙ МІНІМУМ: ДОСВІД УКРАЇНИ ТА ФРАНЦІЇ

Прожитковий мінімум – це вартісна величина, що характеризує величину достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження її здоров’я, набору продуктів харчування,

©

Баришполь М. Ю. Прожитковий мінімум: досвід України та Франції. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 14 – 16.

набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. В Україні існують окремі вартісні показники прожиткового мінімуму залежно від груп населення, а саме: для дітей, віком до 6-ти років; для дітей від 6-ти до 18-ти років; для працездатних осіб; для осіб, що втратили працездатність та загальний показник [1].

Так, станом на 01.01.2021 року розмір прожиткового мінімуму в Україні складає 2189 грн по загальному показнику. Прожитковий мінімум включає три основні категорії товарів та послуг [1]:

– набір послуг (житлово-комунальні, побутові, транспортні, культури, зв'язку та ін.);

– непродовольчі товари (одяг, посуд, білизна, меблі, ліки, предмети санітарії та ін.);

– набір продуктів (хлібопродукти, овочі, фрукти та ягоди, м'ясопродукти, молокопродукти, чай, кондитерські вироби тощо).

Динаміку змін прожиткового мінімуму в Україні зображено в табл. 1. Проведене дослідження, встановлює факт, що щороку його обсяги нестабільно збільшуються, залежно від економічної ситуації в країні кожного року визначається на скільки потрібно збільшити прожитковий мінімум. Загалом щороку спостерігаються позитивні зрушення, проте обсяги все одно залишаються досить малими та недостатніми для нормального існування людини.

Таблиця 1

Приріст обсягів прожиткового мінімуму в Україні впродовж 2017 – 2021 рр.

Рік	Темп приросту, %	Абсолютний приріст, грн
2017	16,09	214
2018	10,10	156
2019	9,00	153
2020	9,39	174
2021	7,99	162

Джерело: [2].

Прожитковий мінімум у Франції також тісно пов'язаний із мінімальною заробітною платою, він не повинен складати менше аніж 50 % від мінімального рівня заробітної плати [3]. У Франції, на відміну від України, приділяється значно менше уваги прожитковому мінімуму з економічної точки зору. Станом на 2021 рік прожитковий мінімум у Франції складає 777,29 євро. На рис. 1, зображені обсяги французького та українського прожиткового мінімуму на місяць (євро було конвертовано в грн. згідно з курсом НБУ євро до грн. станом на 01.01 відповідного року).

Проаналізувавши дані, вказують, що розрив між країнами за цим показником є величезним. Для прикладу, у 2021 році прожитковий мінімум мешканців Франції перевищує український на 1232 %. Також на рис. 1 спостерігаються спади в обсягах французького прожиткового мінімуму, проте це пов'язано лише із нестабільністю української валюти та зміною

курсу гривні до євро у відповідні роки. Окрім більшого обсягу прожиткового мінімуму, у Франції також доступний більший перелік товарів та послуг, аніж в Україні. Із цікавих позицій можна виділити вино, відвідування перукарні, корм для котів та собак, засоби для укладання волосся [3].

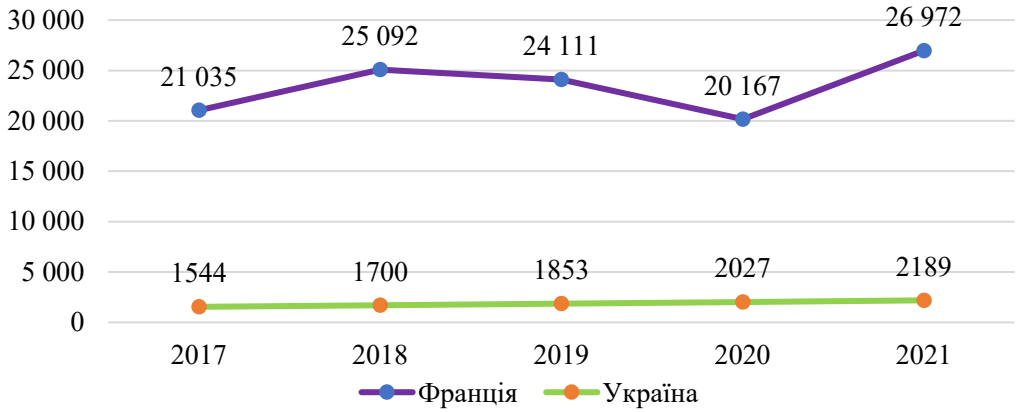


Рис. 1. Прожитковий мінімум в Україні
та Франції за 2017 – 2021 рр., грн

Джерело: [1, 4].

Глобально розглянувши ситуацію в обох країнах, також помітно, що в Україні левова частка прожиткового мінімуму витрачається на продукти харчування у той час, коли для французів більша увага приділяється послугам, необхідним для комфортнішого життя населення.

Дослідивши обсяги та складові частини прожиткових мінімумів в Україні та Франції, можна прийти до висновку, що Україна є значно біднішою країну по соціальному забезпеченню населення порівняно з Францією. Нестабільна економічна ситуація в країні негативно впливає на формування прожиткового мінімуму в Україні. Для покращення даної ситуації необхідно здійснити ряд дій. Однією із них може бути зменшення обсягів податків для підприємців та звичайного населення, таким чином люди будуть більш мотивовані до офіційної сплати податків, що збільшить надходження до бюджету країни. Також необхідно провести цілий ряд реформ на законодавчому рівні, це дозволить більш прозоро регламентувати діяльність державних та приватних установ.

Список використаних джерел

1. Офіційний вебпортал парламенту України. Zakon.rada.gov.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14.

2. Офіційний вебпортал Міністерства фінансів України. Minfin.com.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://index.minfin.com.ua/ua/labour/wagemin.

3. Institut national de la statistique et des études économiques. Insee.fr [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.insee.fr/fr/outil-interactif/5367857.

4. Data Eurostat. Ec.europe.eu [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/EARN_MW_CUR.

УДК 316.346.2
JEL Classification: J16

Василець А. М.,
здобувач вищої освіти,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ
Сорокіна М. К.,
здобувач вищої освіти,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ
Мельник В. В.,
канд. екон. наук, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

ПРОБЛЕМА ГЕНДЕРНОЇ НЕРІВНОСТІ В УКРАЇНІ

В сучасних реаліях в Україні як і в більшості країн світу постає питання про забезпечення рівних прав для жінок та чоловіків у сфері праці. Одним з основних прав людини, які закріплені у Загальній декларації прав людини, є свобода від дискримінації. Це право надає працівникам можливість вільного вибору місця роботи, повноцінного розвитку власних можливостей й отримання гідної оплати.

За даними останнього дослідження Міжнародної організації праці, у світі не існує такої країни, в якій би жінки отримували заробітну плату на одному рівні з чоловіками. Крім того, дослідженнями Всесвітнього економічного форуму 2021 року було встановлено, що на шляху до рівності країни світу подолали в середньому 68 %, а за таких темпів подолати гендерний розрив країни зможуть лише через 136 років [1].

Такі висновки ґрунтуються на показниках індексу глобальної гендерної нерівності (The Global Gender Gap Index) [2]. Даний показник використовується для виявлення обсягів гендерної нерівності та періодичного відстеження розвитку даної проблеми. За даними цього індексу щороку публікується Глобальний звіт про гендерний розрив (Global Gender Gap Report), який представляє комплексне порівняння країн світу за рівнем гендерної рівності / нерівності. Цей рейтинг формується на основі даних, які згруповані у 4 категорії: “Економічна участь та можливості”, “Реалізація в освіті”, “Здоров’я та життєзабезпечення” та “Розширення прав та можливостей у політиці” [1].

Згідно з останніми даними рейтингу у 2021 році серед 156 країн Україна посіла лише 74 місце (втративши 15 позицій у порівнянні з 2020 роком). Найближчими переслідувачами стали Польща, Боснія та Герцеговина, Словаччина

©

Василець А. М., Сорокіна М. К., Мельник В. В. Проблема гендерної нерівності в Україні. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 17 – 19.

та Чехія. Вже 5 років лідерство зберігають Ісландія та Норвегія. Також до 5 найкращих стабільно входять Фінляндія та Швеція. Останні ж місця займають такі країни, як Афганістан, Ємен, Ірак, Пакистан та Сирія [2].

У рейтингу 2021 року у категорії “Економічна участь та можливості” Україна зайняла 44 місце, за показником “Здоров’я та життєзабезпечення” – 41, а у категорії “Розширення прав та можливостей у політиці” – 103 місце [2]. Найкращу ж для себе позицію Україна зайняла у категорії “Реалізація в освіті”, де вона зайняла 27 місце незначно поступаючись 26 країнам-лідеркам.

Взагалі в Україні проблема дискримінації хоч і вважається “невидимою”, але є актуальною вже багато років. Трудовим Законодавством України передбачається, що держава гарантує громадянам захист від дискримінації у сфері зайнятості, зокрема за статевими ознаками. Так, згідно з Кодексом законів про працю жінки визнані рівноправними з чоловіками, однак у сьогоднішніх реаліях неможливо знайти професію, заборонену для чоловіків, тоді як для жінок існує понад 300 заборон. Наприклад, забороняється застосування праці жінок на важких роботах, на роботах із шкідливими або небезпечними умовами праці й на підземних роботах. Також, не дозволено залучення жінок до підіймання і переміщення речей, маса яких перевищує встановлені граничні норми [3].

Крім того, під час першої співбесіди роботодавці досить часто запитують про наявність дітей та про наміри жінки народити дитину, не вважаючи це порушенням норм закону. Проблемою для роботодавців є також перебування жінки у декретній відпустці, що пояснюється цілком логічними стрімкими змінами в економічній сфері. Тому нерідко жінкам після декретної відпустки пропонують іншу посаду, а інколи навіть із меншою заробітною платою.

Розглядаючи проблему в такому ракурсі слід відзначити, що жіноча праця залишається однією з найбільш невикористовуваних бізнес-ресурсів, які витрачаються через відсутність прогресу або не використовуються взагалі. Хоча жінки в середньому більш освічені, ніж чоловіки, на сьогодні їх шанси піднятися на керівні посади складають лише 40 % порівняно з можливостями чоловіків. Так, за даними ЄДРПОУ “Жінки та чоловіки на керівних посадах в Україні” у різних секціях частка жінок коливається від 13 % до 73 % [4]. “Освіта” – єдина сфера діяльності, в якій жінки становлять абсолютну більшість (73 %). Є 9 секції, близькі до гендерного паритету: співвідношення чоловіків та жінок знаходиться в діапазоні 60 % – 40 %. Серед них – найбільша секція “Оптова та роздрібна торгівля”, а також “Охорона здоров’я”, “Розміщування та харчування”, “Інші послуги”. У решті 8 секціях перевагу мають чоловіки [4].

Отже, попри всесвітній прогрес, наразі існує багато невирішених проблем, однією з яких є гендерна нерівність. Україна є тією країною, де дискримінація жінок є невід’ємною частиною повсякденного життя.

З роками ситуація все більше погіршується і країна втрачає позиції у рейтингу про гендерний розрив. І хоча в Україні існують закони про працю,

українські жінки, як і раніше, стикаються з різними видами дискримінації, оскільки закони створюють перешкоди для участі жінок на місцевому ринку праці, а також вводять обмеження на їх економічні можливості.

Список використаних джерел

1. Gender Gap – 2021: Розрив збільшується, Україна втратила 15 позицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://50vidsotkiv.org.ua.

2. Global Gender Gap Report 2021. Geneva, 2021. 403 p.

3. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08.

4. Жінки та чоловіки на керівних посадах в Україні: 2017 – 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://socialdata.org.ua/napryamki/doslidzhennya/edrpou-gender-2020/.

УДК 336.221.2
JEL Classification: K29

Гобела В. В.,
канд. екон. наук,
доцент кафедри менеджменту,
Львівський державний університет
внутрішніх справ, м. Львів

ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ПРОТИДІЇ ОФШОРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Із середини XX ст. відбувалося поступове переміщення капіталу в офшори, що призвело до процесу офшоризації економіки. Зростання рівня офшоризації економіки призводить до зростання податкової асиметрії, відтоку капіталу та створює низку загроз економіці. Зазначимо, що офшоризація сприяє формуванню кількох загроз не лише для бізнесу, а й для економіки держави, зокрема: скорочення податкових надходжень та надходжень до бюджету; відплив капіталу за кордон; вилучення незаконно отриманих коштів та їх легалізація; тінізація економіки.

Варто зазначити, що офшоризація стала загрозою не лише для української економіки, а й для економіки багатьох країн та світової економіки загалом. Саме тому у 2013 році OECP розробила план BEPS – план протидії розмиванню бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування [26]. Основним завданням якого є запобігання відтоку капіталу до офшорних юрисдикцій.

© Гобела В. В. Інституційно-правові засади протидії офшоризації економіки України. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 19 – 21.

Понад 100 країн приєдналися до плану, включаючи Україну, що задекларувала низку заходів та намірів боротьби з офшоризацією економіки. Також зазначимо, що ведеться активна робота щодо формування Бюро економічної безпеки України та передачі йому усіх функцій, пов’язаних з деофшоризацією економіки. Усі ці обставини вкотре засвідчують актуальність результатів дослідження, оскільки їх використання під час реалізації плану BEPS та формуванні основних функцій та напрямів діяльності Бюро економічної безпеки сприятиме підвищенню ефективності заходів деофшоризації економіки. Тому для ефективної боротьби з офшоризацією необхідно спрямувати усі зусилля на захист майнових, інтелектуальних та інших прав, що не забезпечуються в Україні, а саме захист бізнесу від рейдерства, доступ до ефективних та надійних фінансових інструментів на міжнародному ринку тощо.

За результатами дослідження були запропоновані основні шляхи деофшоризації економіки.

По-перше, необхідно удосконалити інституційно-правове забезпечення деофшоризації. Здійснення цих заходів видається можливим шляхом створення відділу боротьби з рейдерством та захистом економічних прав громадян у складі Бюро економічної безпеки України. Необхідно надати цьому підрозділу широкий спектр повноважень щодо моніторингу, запобіганню та протидії рейдерству, сприянню захисту власності та інтелектуальних прав громадян, юридичних осіб та іноземних інвесторів.

По-друге, покращити ринкове середовище ведення бізнесу та інвестиційний клімат. Такі заходи мають бути систематичними та передбачати підвищення прозорості судової влади, розвиток фінансової інфраструктури, відновлення авторитету уряду та державних установ, підвищення інвестиційної привабливості економіки шляхом усунення політичних ризиків. Зокрема, варто здійснювати суворий контроль за розміром зовнішнього боргу, розмір якого у відношенні до ВВП значно перевищує рекомендовану межу (60 % ВВП), що суттєво знижує інвестиційну привабливість держави та свідчить про наявність значної кількості ризиків для інвесторів.

По-третє, на цьому етапі практичні зусилля щодо протидії офшоризації повинні також бути спрямовані на формування ефективних механізмів повернення та легалізації активів та амністії капіталів. Оскільки, обґрунтована необхідність врахування стійких взаємозв’язків між прямими іноземними інвестиціями та round-trip інвестиціями в процесі формування заходів деофшоризації економіки.

Список використаних джерел

1. Hobela, V. (2020). Economy offshorization in state’s economic security anatomy. *Scientific Horizons*, 23(12), 109-120. doi: 10.48077/scihor.23(12).2020.109-120.

2. Варналій З. С. Офшоризація – інституціональна загроза національної економічної безпеки та державності України. *Публічне управління економікою України в умовах загроз державності* : збірник матеріалів круглого столу (м. Київ, 5 грудня 2018 р.) Київ : КНЕУ, 2018. С. 7 – 8.

3. Виговська Л. Пів трильйона гривень. У Нацкомісії розповіли про масштаби виведення грошей з України в офшори. URL: http://nv.ua/ukr/publications/timur-hromajev-golova-nktspfr-71149.html (дата звернення: 02.12.2020).

4. Гобела В. В., Мельник С. І. Offshoring as a Threat to the National Economic Security: Causes and Ways to Counteract. *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія "Економіка"*. 2021. Том 8, № 2. С. 9 – 16. doi: 10.52566/msu-econ.8(2).2021.9-16.

5. Лебідь О. В., Гаркуша В. О. Особливості діяльності офшорних зон та їх роль у системі світових фінансових центрів. *Бізнес Інформ*. 2019. № 11. С. 290 – 296.

6. Сучасна офшоризація бізнесу в конструкті національної фіскальної безпеки / З. Луцишин та ін. *Міжнародна економічна політика*. 2019. № 1 (30). С. 70 – 112.

УДК 332.72
JEL Classification: Q15

Кісіль М. І.,
канд. екон. наук, старш. наук. співроб.,
провідний науковий співробітник відділу
інвестиційного і матеріально-технічного забезпечення,
Національний науковий центр "Інститут
аграрної економіки", м. Київ

ІНВЕСТИЦІЇ У КУПІВЛЮ ЗЕМЛІ ДЛЯ ФЕРМЕРІВ ПОКИ ЩО НЕ ВИГІДНІ

Найважливішими умовою участі суб'єктів ринкової економіки у аграрній реформі є їхні очікування щодо ефективності своєї економічної діяльності. Особливо, це стосується повної упевненості сільськогосподарських товаровиробників у доцільності вкладати кошти в придбання земельних ділянок для ведення господарської діяльності.

Відкриття операцій з купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення викликало у певній частині вищого державного менеджменту настрої щодо їх форсування. Зокрема, Мінагрополітики закликає українців інвестувати в землю, мотивуючи, що цей ресурс завжди формуватиме додаткову вартість. Про це 27 вересня 2021 р. повідомив Міністр аграрної політики та продовольства України Роман Лещенко, додавши, що той, хто перший інвестує і придбає землю буде у виграші; $150 000 – це 100 га землі, на яких можна у рік виростити, приміром, 380 т пшениці та продати з розрахунку $270 за 1 т і в результаті отримати дохід у розмірі $100 000. У

©

Кісіль М. І. Інвестиції у купівлю землі для фермерів поки що не вигідні. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 21 – 25.

зазначеному повідомленні також інформується, що агросектор сьогодні – це 20 % ВВП України та 50 % валютної виручки і що проєкт бюджету на 2022 р. передбачає 8 млрд грн на підтримку аграріїв [1].

Формування повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення дійсно важлива справа, а тому відповідна аргументація має відображати реальні докази достатньо ефективної участі в ньому агровиробників, насамперед, фермерів. Проте у використовуваній представниками цього сектору державного управління аргументації щодо вигод учасників операцій по купівлі-продажу землі практично відсутні аспекти ефективності. Більше того, шановний очільник профільного міністерства, ряд високопосадовців і частина наближених до них експертів тривалий час наголошують не на ефективності, а що купівля-продаж земель сільськогосподарського призначення зумовить значні додаткові інвестиції. Так, очільник Аграрного фонду України в інтерв’ю “Голосу Америки” у Вашингтоні (2019 р.) заявляв про $100 млрд інвестицій за 5 років; експерти з Київської школи економіки в інформаційній мережі України – $50 млрд; в. о. Міністра з колишнього Мінагрополітики України Ольга Трофімцева і представники колишнього Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства – $0,7 – 1,5 млрд. Хоча, за розрахунками автора, здійсненими для базових показників 2019 р., розмір зростання інвестиційного потенціалу сільського господарства України внаслідок введення повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення становить $0,4 млрд у рік.

Інвестиції у сільське господарство не залежать лише від запуску ринку землі, як і самі по собі на пустому місці не виникають. Для них потрібне безпечне і сприятливе інвестиційне середовище, у якому виникають життєві інноваційно-інвестиційні ідеї, а на інвестора працюють державні органи, фахівці з проектного аналізу, мережа агроконсалтингу, проектувальники і будівельники, виробники техніки та обладнання, інноваційні центри, кредитні й інші фінансові установи, страхові компанії, правники, наукові й освітні заклади, антикримінальні служби і багато ще хто, про що не згадується в обіцянках і прогнозах. А найголовніше те, що має бути належна сільськогосподарська політика, яку за її основним змістом інколи називають інвестиційною. Формування цієї політики, доцільність якої підтверджується відповідною світовою практикою, зокрема й Організації економічного співробітництва і розвитку, з якою Україна уклала угоду про співпрацю, мало б бути найважливішим напрямом діяльності відновленого профільного міністерства, Основним змістом сільськогосподарської політики країн ОЕСР якраз і є інвестиційна політика. На жаль, результати моніторингу сільськогосподарської політики та інвестицій у розвиток сільського господарства України, здійснені ОЕСР, особливо невтішні, оскільки показують, що така політика поки що взагалі не сформована.

Купівля-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення не є інвестиціями у розвиток, як і операції з обміну ними, наслідування та інші трансфертні варіанти зміни власника. Інвестиціями, які дають конкретному інвестору зростання економічної діяльності та її результатів, а також приріст

макроекономічних ефектів, є вкладення у розширене відтворення виробництва й капіталу. Операції щодо зміни власності на земельні ділянки сільськогосподарського призначення не відображаються у статистичній звітності з інвестицій. Тому поширювані в інформаційній мережі твердження, що витрати по земельних трансфертах є інвестиціями, викликають у споживачів подібної інформації двозначне сприйняття і неналежне розуміння.

Водночас, витрати на придбання прав на земельної ділянки сільськогосподарського призначення для конкретного фермера є інвестицією, від якої він хоче отримати не стільки незрозумілу для нього додану вартість, а скільки збільшити сума свого чистого прибутку до використання з розрахунку на одиницю вкладеного капіталу. Встановлення доцільності здійснення таких витрат потребує ґрунтовних оцінок з боку інвестора з використанням методології проектного аналізу. Проте більшість фермерів і частина експертів недостатньо володіє методологією таких оцінок і не розуміє, що обирати до реалізації варіант інвестицій треба не по рівню рентабельності поточних витрат чи розміру прибутку, а за показником розміру прибутку на 1 грн авансованого капіталу, який у проектному аналізі з урахуванням часу набуває форми найважливіших показників позитивної суми чистої приведеної вартості й строку окупності проекту. Особливо це важливо у разі наявності у капіталі землі, яка займає його вагому частку.

У випадку купівлі землі можуть виникати додаткові ефекти як для фермера, так і в макроекономіці, якщо його наявна матеріально-технічна база перевищує потреби господарської діяльності. Тоді з метою кращого використання наявних виробничих потужностей придбання землі стає доцільним Але такі випадки поодинокі і не можуть суттєво вплинути на стан економіки.

Інвестиції у землю здійснюються для досягнення певної мети. У масштабах держави ця мета не повинна обмежуватися лише зростанням доданої вартості. Важливо, щоб при цьому не була порушена національна безпека, не виникли депресивні чинники для економіки і соціуму тощо. Фермерам слід приймати рішення щодо придбання землі лише після стовідсоткової упевненості в економічній і сімейній доцільності її купівлі, що норма прибутку на увесь їх капітал зросте. Найголовніше для них не зростання валового доходу чи прибутку, а їх розмір на одиницю вкладень.

Обґрунтування рішень щодо придбання земельної ділянки фермерам доцільно здійснювати за методологією проектного аналізу, що підтверджується дослідженнями, проведеними в ННЦ "Інститут аграрної економіки". Так, розроблений в Інституті зразковий інвестиційний проект молочнотоварної ферми на 300 корів із шлейфом на покупних кормах забезпечував окупність капіталу за 6,3 року, що відповідало 16 % норми прибутку на капітал [2]. Для національної економіки з урахуванням високих інвестиційних ризиків серед інвесторів поширена думка, що мінімально прийнятною прибутковість вкладень у 15 %. Якщо ж фермер купить землю у громадян, яким він до цього сплачував орендну плату на рівні 5 – 7 %, то його додатковий ефект від вкладених коштів буде мінусовим, бо відмовившись від варіанту своїх капітальних витрат в оренду землі із нормою прибутку в 20(100:5) % на користь варіанту в 5 – 7 %

він втратить різницю в 13 – 15 відсоткових пунктів прибутку на капітал. Коли ж у подальших дослідженнях ННЦ “ІАЕ” та Інституту кормів і сільського господарства Поділля до розроблено згаданого вище проекту тваринницької ферми із строком окупності 6,3 роки і нормою прибутку 16 % додали кормову компоненту за варіантом власного виробництва зелених і соковитих кормів і покупних комбікормів, його строк окупності розтягнувся більш ніж на 8 років [3]. У розрахунках цього проекту по варіанту з власним виробництвом зелених, соковитих і концентрованих кормів, його строк окупності збільшився до 14 років. А якщо врахувати платежі по обслуговуванню кредиту, взятого фермером під купівлю землі, то строк окупності проекту молочної ферми з власними земельними і матеріально-технічними ресурсами кормовиробництва залежно від варіантів зросте до 20 – 30 %. Тому такий варіант інвестиції для фермерів поки що інвестиційно непривабливий.

Результати оцінок ННЦ “Інститут аграрної економіки” показують, що поради українцям спішити купляти землю, зокрема й для власного тваринницького кормовиробництва, потребують глибокого осмислення для кожного конкретного випадку. Навіть в ілюстрованому паном Міністром прикладі з пшеницею витрати по оренді по заявленому $ 100000 доходу із 100 га частка витрат за оренду землі становить лише 1,0 – 1,5 %, тобто у даному випадку варіант купівлі фермерами землі для виробництва пшениці теж поки що не забезпечує прийнятного для інвесторів нашої економіки мінімального рівня окупності.

З огляду на показники окупності капіталу, в наведеному варіанті молочної ферми її власнику доцільно купляти землю у разі, якщо ставка орендної плати буде вище 16 відсотків. Але поки що об’єктивні умови для поширення такої високої ставки орендної плати за землю відсутні. В умовах придбання фермером землі за кредитні ресурси прибутку на вкладений у відповідні фермерські проекти капітал буде ще нижчою, а строк окупності довшим.

Тому зацікавленими у форсуванні операцій з купівлі-продажу земельних ділянок в Україні можуть бути зовсім не фермери, а певною мірою інвестори з інших секторів національної економіки, зацікавлені у придбанні земельних ділянок сільськогосподарського призначення для збереження своїх запасів грошових коштів від інфляційного знецінення. Проте слід очікувати, що основними конкурентними суб’єктами на національному ринку земель сільськогосподарського призначення будуть закордонні приватні фінансові фонди й інші інвестиційні структури, орієнтовані на високі економічні та позаекономічні вигоди від специфічних інвестиційних проектів, спекуляції землею, встановлення на її базі якихось анклавів, територіальних утворень тощо. Подібні інвестиції поширені у країнах третього світу і пов’язані переважно з поглибленим придбанням сільськогосподарських земель у країнах, що розвиваються, іншими країнами, які прагнуть самостійно забезпечувати свої продовольчі запаси. Такі інвестиції викликають занепокоєння через негативний вплив на бідних місцевих жителів, які втрачають доступ і контроль

над землею, від якої вони залежать. За поширеною у світі термінологією це "інвестиції у захоплення земель" [4]. Поширення цього явища в Україні не лише прискорить негативні тенденції в сільському розвитку, а й викликатиме зниження рівня норми прибутку на капітал, авансований у сільське господарство і уповільнення темпів розвитку економіки держави.

Декларативні заяви представників влади й секторального управління про те, що ринок земель сільськогосподарського призначення створюється для фермерів, як і повідомлення про 8, а реально 4,6 млрд грн запроектованих у бюджеті на 2022 р. на підтримку аграріїв, не вселяють достатнього оптимізму. Нинішній розмір державної підтримки сільського господарства в Україні нікчемний – $8 на гектар угідь у користуванні сільськогосподарських підприємств.

Національно орієнтований і вивірений з огляду на ефективність варіант завершення земельної реформи в Україні пропонує Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки", результати досліджень якого поділяють фахівці в Національній академії аграрних наук та інших наукових організаціях. Популяризуючи його у ЗМІ завідувач відділу земельних відносин доктор економічних наук Ольга Ходаківська наголошує, що ринок земель сільськогосподарського призначення в ЄС це ринок прав користування [5]. Тож високопосадовцям варто прислухатися до пропозицій національної науки та європейського досвіду.

В Україні вкрай потрібні реальні, а не декларативні заходи щодо підвищення ефективності та інвестиційної підтримки розвитку аграрної економіки, яка дає роботу більшості інших видів економічної діяльності в державі та зміцнює її. Надіємося, що відновлене профільне міністерство має певні повноваження діяти у цьому напрямі з максимально можливим успіхом і результативністю для розвитку аграрної економіки та усієї держави.

Список використаних джерел

1. Роман Лещенко: ринок землі – ключова умова для повноцінної ринкової економіки України. URL: https://minagro.gov.ua/ua/news/roman-leshchenko-rinok-zemli-klyuchova-umova-dlya-povnocinnoyi-rinkovoyi-ekonomiki-ukrayini.

2. Інвестиційний проект створення сучасної молочної ферми на 300 корів / М. І. Кісіль та ін. ; за ред. М. І. Кісіля. Київ : ННЦ ІАЕ, 2012. 52 с.

3. Методи і практика оцінки ефективності інвестицій у польове кормовиробництво сільськогосподарських підприємств: монографія / М. І. Кісіль та ін. ; за ред. М. І. Кісіля. Київ : ННЦ ІАЕ, 2014. 304 с.

4. Borras Jr, S. M., Mills, E. N., Seufert, P., Backes, S., Fyfe, D., Herre, R., & Michéle, L. (2020). Transnational land investment web: land grabs, TNCs, and the challenge of global governance. *Globalizations, 17*(4), 608 – 628.

5. Ходаківська О. Ринок землі у країнах ЄС – це ринок прав користування. URL: https://ukurier.gov.ua/uk/articles/olga-hodakivska-rinok-zemli.

УДК 339.372
JEL Classification: D83

Лой А. В.,
аспірант кафедри економіки
та фінансів підприємства,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

В сучасному світі одне з ключових місць в діяльності не лише підприємства, а й суспільства загалом займає інформація, що є основним ресурсом і фактором розвитку. Завдяки технологічному прогресу та постійною появою нових технологій все більше сил спрямовується на швидкість знаходження, обробки і аналізу інформації. Саме розвиток інформаційних технологій та комунікацій забезпечує оперативне реагування на зміни зовнішнього середовища, у поєднанні з високим рівнем організаційно-управлінського потенціалу. Оскільки, достовірність, повнота і швидкість отримання інформації допомагають керівництву приймати правильні управлінські рішення та сприяють розвитку усіх елементів потенціалу підприємства.

Особливо важливу роль інформаційний потенціал відіграє в діяльності підприємств торгівлі, оскільки постійно необхідно здійснювати вивчення вподобань споживачів, задоволення інтересів яких і забезпечує успішність підприємств торгівлі. Також, зважаючи на високу конкуренцію в даній галузі, важливо враховувати всі особливості конкурентної боротьби на ринку, визначати можливі стратегії та інструменти протидії, шо не можливо без використання інформаційного потенціалу.

Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій сприяв появі електронної торгівлі, що поступово розвивається і в Україні. За даними державної служби статистики, поки що лише 5 % усіх підприємств та майже 8 % підприємств торгівлі в Україні здійснюють електронну торгівлю (табл. 1). Також, важливим для комунікації підприємства із споживачем є веб-сайт, проте лише 35,3 % від загальної кількості підприємств та 38,8 % підприємств торгівлі у 2021 році мають власний веб-сайт. В основному сайт слугує для інформування споживачів про товари та послуги, поширення соціальних медіа та замовлення чи бронювання товару (табл. 2).

©

Лой А. В. Інформаційний потенціал підприємств торгівлі України. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 26 – 28.

Для успішної діяльності підприємства також необхідно здійснювати моніторинг ринку аби знаходити нові можливості для розвитку. Інформаційний потенціал є невід'ємною складовою такого моніторингу. Проте, лише близько 13 % підприємств проводить аналіз великих даних (табл. 1), що свідчить про неефективне використання інформаційного потенціалу більшістю підприємств. Це ж припущення підтверджують дані про рахунки-фактури, більшість з яких все ще надсилається у паперовій формі (табл. 1), що впливає на швидкість комунікації з партнерами чи постачальниками. Проте, варто врахувати, що 95 % усіх підприємств – це малі підприємства [1], які мають обмежені ресурси для впровадження технологій, в тому числі і інформаційних, або в них немає необхідності. у зв'язку з розмірами підприємства і кількістю можливих комунікаційних зв'язків.

Загалом, статистичні дані є свідченням низької ефективності використання інформаційного потенціалу як загалом по Україні, так і в галузі торгівлі. Проте, вони характеризують лише певну частину інформаційного потенціалу підприємств і не можуть відобразити повну картину. А для визначення реального стану розвитку і ефективності інформаційного потенціалу підприємства сукупність показників є індивідуальною та має враховувати всі особливості окремо взятого підприємства.

Таблиця 1

Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України у 2018 – 2020 роках

Показники		Рік	Усього	Підприємства торгівлі
Частка кількості підприємств, які здійснювали електронну торгівлю, у загальній кількості підприємств, %		2018	5	7,5
		2019	4,8	7,4
		2020	4,9	7,7
Частка кількості підприємств, що проводили аналіз "великих даних", у загальній кількості підприємств, %		2018	12,5	13,4
		2019	11,9	12,5
		2020	12,7	13,4
Частка кількості підприємств, що надсилали рахунки-фактури, у загальній кількості підприємств, %	в електронній формі у стандартній структурі, придатній для автоматизованої обробки	2018	39,9	42,0
		2019	39,3	41,7
		2020	39,8	41,9
	в електронній формі, не придатній для автоматизованої обробки	2018	29,0	29,9
		2019	29,4	30,3
		2020	32,3	30,1
	у паперовому вигляді	2018	78,0	78,7
		2019	78,1	78,3
		2020	74,4	76,0

Джерело: [1].

Таблиця 2

Частка кількості підприємств, вебсайт яких забезпечує можливість надання інтерактивних послуг, у загальній кількості підприємств у 2021 році, %

Послуги	Усього	Підприємства торгівлі
опис товарів чи послуг, інформація про ціни на них	31,0	34,6
можливість замовлення або бронювання в режимі онлайн	10,4	13,9
можливість для відвідувачів вебсайту налаштовувати або розробляти у режимі онлайн товари чи послуги	4,5	6,5
відстеження або перевірка статусу розміщених замовлень	9,3	11,7
персоналізований уміст (контент) вебсайту для постійних клієнтів	9,3	10,8
електронне посилання на профілі підприємства в соціальних медіа	16,9	20,4

Джерело: [1].

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 334.72
JEL Classification: L26

Макарова Г. О.,
здобувач вищої освіти,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ
Мельник В. В.,
канд. екон. наук, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

ПОКОЛІННЯ Z ЯК МАЙБУТНЄ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

“Теорія поколінь” була створена у 1991 році американськими вченими Нейлом Хоувом і Вільямом Штраусом [1]. В ній описується думка про те, що кожні 20 – 25 років народжується нове покоління людей, що мають свої індивідуальні риси характеру, звички та особливості.

©

Макарова Г. О., Мельник В. В. Покоління Z як майбутнє підприємницької діяльності. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 28 – 30.

Для успішної роботи будь-якого підприємницького сектору потрібно враховувати особливості сучасного покоління, бо завдяки цьому аналізу формуються пріоритети та тенденції не тільки діяльності та товару підприємства, а й розуміння сильних та слабких сторін працівників.

Найсучаснішим поколінням є покоління Z. Воно становить третину всього населення планети, близько 2,5 мільярди людей [2]. Зеди були народжені з 1995 по 2015 роки.

Якщо говорити про якості, які притаманні поколінню Z, то варто зазначити, що в них розвинена мультизадачність. Це дає змогу охопити велику кількість роботи за маленький проміжок часу. Але при цьому концентруватися представникам крайнє важко. Фіксований час та місце роботи не є актуальним, тому що зедам постійно потрібно змінювати робочий простір задля натхнення. Зеди відкриті до нового, люблять подорожувати та прагнуть швидко освоювати нові навички.

На формування їх цінностей та звичок вплинуло оточення цифрових технологій. За даними досліджень понад 74 % представників покоління Z кажуть, що вільний час проводять в Інтернеті [3]. Завдяки зедам Інтернет простір дуже сильно розвився за останні роки. Згідно статистиці, у 2005 році кількість користувачів Інтернету у всьому світі становила близько 1 мільйона осіб, то станом на січень 2021 року у світі налічується 4,66 мільярдів активних користувачів [4].

Надзвичайно сильно у покоління розвинені підприємницькі навички, які вони використовують для впровадження інновацій задля створення нового масиву кар'єр у цифровому світі. У вікових групах покоління Z: 28 % підлітків від 19 до 21 року заробляють гроші в Інтернеті, 22 % від 16 до 18 років і навіть 14 % від 13 до 15 років. Тільки 59 % отримують допомогу від старшого покоління, а 16 відсотків працюють на себе. 45 % учнів з п'ятого класу і вище хотіли винайти те, що може змінити світ, а решта з них хотіли мати власну справу [5].

Завдяки зедам соціальні мережі стають все потужнішими майданчиками для розвитку брендів [6]. Саме тому підприємницька діяльність має тенденцію до переміщення у цифровий простів. Такі зміни мають багато позитивних якостей: тепер легше відстежувати свою цільову аудиторію, активність, популярність бренду; інформація здатна розповсюджуватися з неймовірною швидкістю, залучаючи нових клієнтів; зменшуються витрати на оренду та утримання приміщення. Споживачі у віці від 13 до 24 років переглядають 12,1 години відео на тиждень на YouTube, у соціальних мережах та інших безкоштовних онлайн-джерелах [7]. Більш того, великій частині споживачів такий спосіб вибору товару є приємнішим, бо завдяки цьому можна економити час.

Спалах пандемії вагомо вплинув на робочий, навчальний простір, а також на розвиток комунікаційних технологій. Але незважаючи на посилення володіння цифровими комунікаційними технологіями, кандидати покоління Z цінують справжні людські зв'язки. Більше половини кажуть, що вони цінують спілкування віч-на-віч, і лише кожен четвертий висловлює перевагу цифровому спілкуванню [8].

Важливою якістю представники покоління Z є тверда позиція щодо зміни клімату. Тому для них дуже важливо, щоб компанії були відповідальними перед природою та дбали про навколишнє середовище.

Отже, покоління Z – це люди, які зростали в умовах великої глобалізації та шаленого розвитку технологій. Завдяки цьому майбутнє підприємницького сектору зазнає змін. Воно буде визначатися використанням високих технологій, що значно полегшить діяльність працівників. Це покоління вже з юнацтва отримує досвід роботи та мріє відкрити свою справу, яка буде не тільки приносити дохід, але й буде допомагати дбати про навколишнє середовище. Віртуальна реальність поки не буде розповсюджена, тому що для представників покоління Z важливим є соціальний контакт. Як працівники вони цінують свободу та змогу розвиватися.

Список використаних джерел

1. Wikipedia – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki.
2. What investors need to know about Gen Z [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: https://www.schroders.com.
3. Покоління Z: як керувати “універсальним солдатом” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://minfin.com.ua.
4. Number of internet users worldwide [Електронний ресурс] // Statista – Режим доступу: https://www.statista.com/statistics.
5. Valerie J. Calderon. U.S. Students' Entrepreneurial Energy Waiting to Be Tapped [Електронний ресурс] – 2011. – Режим доступу: https://news.gallup.com.
6. How Gen Z Will Shape The Future Of Business [Електронний ресурс] // Forbes. – 2017. – Режим доступу: https://www.forbes.com/sites.
7. Younger Viewers Watch 2.5 Times More Internet Video Than TV (Study) [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: https://variety.com/2016/digital/news.
8. Introducing the First Graduating Class of Generation Z [Електронний ресурс] // The 2019 yello recruiting study. – 2019. – Режим доступу: https://yello.co/blog.

УДК 331.108
JEL Classification: J24

Стовба Т. А.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри економіки та морського права,
Херсонська державна морська академія, м. Херсон

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: РОЗВИТОК У КОНТЕКСТІ ВИКЛИКІВ СЬОГОДЕННЯ

У світі спостерігається зростання впливу людського капіталу на приріст національного багатства. Питома вага людського капіталу у національному

©

Стовба Т. А. Людський капітал: розвиток у контексті викликів сьогодення. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 30 – 33.

багатстві розвинених країн – Фінляндії, Швейцарії, Німеччини, Японії, США – складає до 80 % [1]. Основний приріст національного багатства визначається наявним людським капіталом та умовами, створеними для його розвитку. Важливою умовою такого приросту виступає освіта, яка має стати драйвером розвитку країни. Тому важливо дослідити виклики щодо людського капіталу та можливості його розвитку вітчизняними закладами вищої освіти (ЗВО) в умовах цифровізації економіки.

Роботодавці скаржаться, що не можуть знайти працівників із необхідними компетентностями. Майже 1,3 млрд працівників відчули проблему невідповідності навичок запитам бізнесу [2, с. 23]. У світі існує глибока кваліфікаційна яма. Найближчим часом будуть затребувані спеціалісти, які не лише розбиратимуться у своїй галузі, але й матимуть крос-галузеву спеціалізацію.

У XXI столітті існує попит на нові спеціальності, котрі чинна система освіти не може оперативно пропонувати ринку праці, бо перелік професій, які пропонують ЗВО, не відповідає потребам часу, а ґрунтується головним чином на наявних викладачах та їх розумінні потреб ринку праці. Існуюча в Україні система освіти не має довгострокових прогнозів щодо того, які компетентності та професії будуть затребувані через 20 – 30 років.

Внаслідок дисбалансу потреб бізнесу і можливостей ринку праці та працівників виникають численні виклики: недостатній рівень підготовки працівників до нових видів діяльності та набуття нових компетентностей; у співробітників відсутня культура перманентного розвитку та перепідготовки впродовж життя. За прогнозами від 75 до 375 млн людей у світі будуть змушені оволодівати новими навичками для того, щоб адаптуватися до цифровізації економіки [3]; обмежений доступ до можливостей ринку праці оскільки 41 % пошукувачів знаходять роботу на онлайн-платформах і 14 % через соцмережі, але не всі країни і не всі регіони всередині держави мають однаковий доступ до Інтернету; не використаний потенціал окремих груп працездатного населення, які через певні обмеження не працюють: жінки, які виконують хатню роботу та доглядають за дітьми, особи похилого і люди з інвалідністю; зміна цінностей і потреб працівників. Для представників покоління Z важливими є саморозвиток і баланс між роботою та особистим життям. Лише 36 % представників Z-генерації розглядають просування по службових сходинках як основний пріоритет у роботі. Вони схильні частіше міняти не тільки роботодавців, але й сфери діяльності [2, с. 8].

Між провідними економіками світу через збільшення чисельності старіючого населення точиться боротьба за інтелектуальні ресурси і робочу силу. Аби не стати експортером талантів та робочої сили для розвинутих країн сучасні вітчизняні ЗВО мають долучитись до вирішення проблем кваліфікаційної ями і забезпечити необхідний розвиток людського капіталу.

Висококваліфіковані і мобільні кадри в економіці не з’являться самі по собі. Наразі потрібно ЗВО адаптувати підходи під потреби ринку. На нашу думку цьому сприятимуть: масова персоналізація освіти шляхом формування індивідуальних освітніх траєкторій; тьюторинг; формування культури

перманентного розвитку та освіти впродовж життя; розвиток дистанційної освіти, формування бренду ЗВО та викладачів в умовах цифровізації [4].

Платформу Moodle та ін. цифрові інструменти пропонуємо використати для побудови індивідуальних освітніх траєкторій для талановитих здобувачів з можливістю відвідувати певні курси в інших університетах. Унікальний трек розвитку здобувача може вирішити проблему кваліфікаційної ями: замість однакової освіти пропонуючи курсанту цікавий саме йому шлях. Це не означає, що здобувач вивчатиме дисципліни виключно за власним бажанням, а полягає в тому, що ЗВО має забезпечити базову підготовку і надавати необхідну допомогу щодо вибору та вивченню дисциплін відповідно до персональних нахилів та вподобань.

Сьогодні викладач перестав бути єдиним джерелом знань. В інтернеті є багато різноманітних онлайн-курсів, але самотужки важко розібратись, які з них є ефективними. Має бути помічник, який підкаже в якому напрямку рухатись і підтримає у разі необхідності. Тут має допомогти тьютор [5].

85 % працівників у світі мають низьку або середню кваліфікацію, що не відповідає запитам економіки майбутнього [2, с. 11]. Розвитку людського капіталу сприятиме концепція самостійного навчання. Тут можуть стати в нагоді викладачі ЗВО в якості агентів змін, створюючи креативний хаб, розробляючи різноманітні актуальні дистанційні курси для тих, хто бажає отримати певні знання, компетентності або навіть професії майбутнього, аби бути затребуваними на ринку праці в умовах цифровізації. За багатьма професіями відбувається застарівання знань. Вирішення проблеми полягає в реалізації концепції освіти впродовж життя, бо після закінчення ЗВО отримана освіта є фундаментом, який необхідно доповнювати новими навчальними курсами, тренінгами тощо, які адаптуватимуть працівника до мінливих умов життя.

Освіта впродовж життя у світі стає дедалі важливішою сферою освітніх послуг, якою мають скористатись ЗВО і долучитись до процесу формування культури постійного розвитку. Основними елементами такої культури є: наявність лідерів, чіткі та зрозумілі всім працівникам місія та цінності, стимулювання відповідних активних дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей, прозорість комунікацій всередині організації, вшанування команд та особистостей, які приносять перемоги, створення умов для навчання та розвитку тощо [5].

Дистанційна освіта дозволяє одержати освіту з мінімальними фінансовими витратами; є чинником підвищення якості людського капіталу; допомагає викладачеві бути координатором та керівником навчального процесу і приділяти кожному здобувачу рівноцінну увагу; здобувачі мають можливість доступу до освіти у зручний час та у комфортному для кожного темпі.

Найважливішим чинником конкурентоспроможності і фінансової стійкості організації фахівці вважають її бренд. Зростанню репутаційного капіталу ЗВО сприятиме створення цифрового золота закладу, що дозволить зробити прозорим та зручним процес освітньої діяльності, впровадити сильну корпоративну культуру, створити особистий бренд викладача [5]. Створення бренду викладача сприятиме

поширенню ідей, їх популяризації та монетизації, тобто можна виступати з лекціями, тренінгами, формуючи бренд ЗВО та привертаючи увагу до себе та закладу. Завдяки освітнім платформам, соціальним мережам, застосункам професійний бренд викладача може стати ефективним інструментом налагодження комунікації із здобувачами, залучення нової аудиторії на власні авторські курси, поширення власних напрацювань та розробок, обміну думками та досвідом між колегами, започаткування нового проекту, встановлення партнерства для наукової роботи або надання консультативних послуг бізнесу тощо [5].

На основі проведеного аналізу запропоновано: впроваджувати масову персоналізацію освіти шляхом формування індивідуальних освітніх траєкторій, тьюторинг, формувати культуру постійного розвитку та освіти впродовж життя, розвивати дистанційну освіту, створювати бренд закладу вищої освіти та особистий бренд викладача.

Список використаних джерел

1. Освіта протягом життя як чинник людського розвитку. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: https://niss.gov.ua/doslidzhennya/gumanitarniy-rozvitok/osvita-protyagom-zhittya-yak-chinniklyudskogo-rozvitku (дата звернення: 10.09.2021).

2. Массовая уникальность. Глобальный вызов в борьбе за таланты. URL: https://web-assets.bcg.com/f9/24/5f3a82564d6fa0d27a6d767ae0f6/rus-bcg-mas-uniq-tcm27-228998.pdf?fbclid=IwAR3pBtUk9GUmOopw7c4j89B2U2bVTe_7GLf_ JgabG2BoxU8VMFNaNyc-Z4Q (дата звернення: 10.09.2021).

3. Професії майбутнього: де отримувати знання? Проєкт 2030 talks. URL: https://2030talks.blog/future-jobs (дата звернення: 12.09.2021).

4. Стовба Т. А. Розвиток людського капіталу: виклики та можливості для закладів вищої освіти. *Наукові перспективи*. 2021. № 9 (15). С. 346 – 357.

5. Куликова Е. Тьюторинг – не для всех. Но должен быть доступен каждому. *Портал Нова освіта*. URL: https://osvitanova.com.ua/posts/730-tiutorynh-ne-dlia-vsekh-no-dolzhen-byt-dostupen-kazhdomu (дата звернення: 12.09.2021).

СЕКЦІЯ 2. МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.56
JEL Classification: F18

Атаманчук З. А.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця
Сиротін О. А.,
здобувач вищої освіти,
Донецький національний університет
імені Василя Стуса, м. Вінниця

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Європейський Союз (ЄС) пропонує своїм торговельним партнерам найбільш глибокий рівень співробітництва, що надається третім країнам. Укладання угод про вільну торгівлю та повна її реалізація з Україною засвідчує незворотність європейського вектору поступу держави та вибір європейської моделі економічного розвитку. Це може стати підґрунтям системної і комплексної інституційно-правової, суспільно-політичної, фінансово-економічної і соціально-демографічної модернізації національної економіки. А створення всебічної та поглибленої зони вільної торгівлі – сприяти поступовій інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС [1, с. 45].

За результатами 2020 року ЄС залишається ключовим торговельним партнером України із часткою 40,7 % (у 2019 р. – 40,1 %). За даними Держстату України, обсяг торгівлі товарами і послугами з ЄС знизився на 9 % у порівнянні з 2019 роком та становив 48,1 млрд дол. США [2, с. 1].

До основних товарних категорій українського експорту в ЄС належать:
– чорні метали – 13,5 % (↓20,1 %);
– електричні машини – 11,9 % (↓4,1 %);
– жири та олії – 9,9 % (↑19,5 %);
– зернові культури – 9,6 % (↓32,0 %);
– руди, шлаки – 7,8 % (↓18,1 %);
– насіння і плоди олійних рослин – 6,7 % (↓18,5 %);
– деревина і вироби з деревини – 5,3 % (↓1,3 %);
– меблі – 3,5 % (↑15,1 %).

©

Атаманчук З. А., Сиротін О. А. Торговельно-економічне співробітництво України з країнами Європейського Союзу. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 34 – 36.

У імпорті з ЄС до України домінують такі товарні категорії:
– реактори ядерні, котли, машини – 13,3 % (↓6,4 %);
– засоби наземного транспорту, крім залізничного – 11,6 % (↓16,7 %);
– електричні машини і устаткування – 8,4 % (↓6,3 %);
– фармацевтична продукція – 7,7 % (↑15,2 %);
– енергетичні матеріали – 6,9 % (↓40,4 %);
– пластмаси, полімерні матеріали – 5,7 % (↑0,1 %);
– різноманітна хімічна продукція – 3,4 % (↓7,8 %);
– папір та картон – 2,5 % (↓4,1 %).

Обсяг торгівлі послугами між Україною та ЄС у 2020 році склав 7,1 млрд доларів США, що на 14 % менше у 2019 році. Експорт послуг до ЄС знизився на 4,8 % та становив 4,3 млрд дол. США. Імпорт послуг з ЄС знизився на 25 % та складав 2,8 млрд дол. США [3, с. 1].

До основних категорій експорту послуг до ЄС належать:
– послуги у сфері телекомунікацій – 31,9 % (↑29,9 %);
– транспортні послуги – 25,4 % (↓20,5 %);
– послуги з переробки матеріальних ресурсів – 23,1 % (↓7,5 %);
– ділові послуги – 13,2 % (↓8,4 %);
– послуги з ремонту та технічного обслуговування – 1,8 % (↓18,8 %).

У імпорті послуг з ЄС до України домінують:
– ділові послуги – 22,4 % (↓24,7 %);
– транспортні послуги – 19,6 % (↓40,1 %);
– роялті та інші ПІВ – 15,1 % (↓8,0 %);
– послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю – 10,4 % (↓5,3 %).

У експорті імпорті послуг між Україною та країнами ЄС не відбулися якісь зміни у тренді стосовно суттєво помітного зменшення чи збільшення об'єму, а головне питомої ваги країн ЄС у міжнародній торгівлі послугами України, що не можна було сказати про міжнародну торгівлю товарами, де спостерігався чіткий тренд на збільшення питомої ваги країн ЄС у торгівлі з Україною [4, с. 2].

Загальні підсумки щодо міжнародної економічної співпраці у сфері торгівлі між Україною та країнами ЄС такі.

Експортно-імпортні операції між досліджуваними суб'єктами в області торгівлі товарами за останні 5 років від моменту підписання Угоди про Асоціацію змінили географічну структуру торгівлі товарами України в бік посилення економічних зв'язків з країнами ЄС, про що свідчить помітне зростання питомої ваги цих країн у загальній міжнародній торгівлі України. Окрім того, географічній структурі притаманно геометричне зменшення питомої ваги окремих країн, де усього 3 – 5 країн з 28 забезпечують до 50 % грошових об'ємів усіх експортних або імпортних операцій з даним інтеграційним об'єднанням. Аналогічну геометрично-прогресивну особливість проявила товарна структура, при цьому важливо відмітити, що експорт тяжіє до сировинних галузей, таких як видобувна та сільськогосподарська, у той час як імпорт є більш високотехнологічним відносно експорту, з такими основними товарами як транспортні засоби, котли, реактори, паливні енергоносії тощо. Експліцитний аналіз міжнародної торгівлі послугами України та країн ЄС не виявив помітних змін у структурі і обсягах торгівлі ними після підписання Угоди про Асоціацію.

Список використаних джерел

1. Тохтамиш Т. О., Ягольницький О. А., Овчиннікова М. А. Теоретичні аспекти організації зовнішньої торгівлі України з країнами Європейського Союзу. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. № 2 (64). С. 45 – 52.
2. Показники торговельно-економічного співробітництва Україна-ЄС. URL: https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/pokazniki-torgovelno-ekonomichnogo-spivrobitnictva-ukrayina-yes (дата звернення: 05.10.2021)
3. Економічна статистика. Зовнішньоекономічна діяльність. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення: 06.10.2021).
4. Державна підтримка українського експорту. URL: http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/tovaroobig_z_ukr/ukr/5219.html& (дата звернення: 04.10.2021).

УДК 316.4.063.3
JEL Classification: F15

Литвин О. Є.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри цифрової та міжнародної економіки,
Університет банківської справи, Львів
Романенко В. С.,
здобувач вищої освіти,
Університет банківської справи, Львів

УКРАЇНА В СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

Сучасне світове господарство являє собою глобальний економічний організм, побудований на взаємозв’язку і взаємозалежності національних економік. Його особливістю є взаємопроникнення економічних систем, інтернаціональний характер національних виробництв і глобальний характер економічних відносин між країнами. Досягнення економічного та соціального відродження України значною мірою пов’язане з її інтеграцією в міжнародну економічну систему, з активною та зростаючою участю в міжнародному поділі праці, з ефективним використанням його переваг і вигод [1].

Україна має низку передумов, сприятливих для посилення міжнародних економічних зв’язків. Однією із них є географічне розташування країни, зокрема більш як 2590-кілометровий кордон з країнами Центральної та Західної Європи. Таке розташування обумовлює значний експортний і транзитний потенціал України, оскільки країни, з якими вона межує, є потенційними ринками збуту для української продукції. Україна розташована на перетині “трьох частин світу” (Європа, Азія, Північна Африка), через її територію проходять транзитні шляхи

©

Литвин О. Є., Романенко В. С. Україна в сучасних інтеграційних процесах. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 36 – 38.

сполучення, які з'єднують країни Азії, Західної та Центральної Європи. Україна має систему транзитних коридорів, зокрема залізниць, які входять до шести коридорів Організації співробітництва залізних доріг.

Ефективне функціонування транспортної системи могло б приносити значні прибутки за умови вирішення низки проблем у цій сфері:

– невідповідність транспортної системи України світовим стандартам, а також вимогам ЄС;

– повільні темпи й масштаби розбудови транспортної інфраструктури порівняно з країнами ЄС та Східної Азії;

– дефіцит належного сервісу (неналежний інформаційний супровід перевезень, тривалі контрольні процедури під час перетину кордону), низька швидкість перевезень та ін. [2, с. 15].

Головною проблемою розвитку міжнародних транспортних коридорів залишається відсутність і неспроможність залучення інвестицій. На сьогодні в Україні не створено належних умов для залучення іноземних інвесторів, без допомоги яких неможливо вирішити таку глобальну проблему.

Однією з передумов для включення України в систему світогосподарських зв'язків є її ресурсний потенціал. Важливим показником стану економіки країни та її можливості інтеграції в світове господарство є визначення її міжнародного економічного рейтингу [3, с. 110]. У міжнародній практиці використовуються різноманітні рейтинги та індекси. Одним із основних є рейтинг країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності. Україна в цьому рейтингу посіла у 2018 р. 83 місце. Загалом у рейтингу 2018 р. аналізувалась ситуація в 140 країнах. Україна отримала, згідно з рейтингом [4]: 77 місце – за рівнем адаптації технологій; 110 – за рівнем розвитку державних інститутів; 131 – за рівнем макроекономічної стабільності; 94 – за станом охорони здоров'я; 58 – за рівнем інноваційних можливостей; 46 – за рівнем освіти; 66 – за станом ринку праці.

Останнім часом показники України у всіх світових рейтингах погіршуються. Це пояснюється невирішеними внутрішніми та зовнішніми проблемами розвитку економіки, а також політичними проблемами в країні [5].

Для підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності України необхідно здійснювати поступові кроки в напрямі адаптації національної економіки до змін світових глобалізаційних та інтеграційних процесів. Основні зусилля держави, на наш погляд, необхідно спрямувати на формування сприятливого бізнес-середовища, яке дасть змогу реалізувати наявний ресурсний та людський потенціал і стане передумовою для поступового підвищення міжнародної конкурентоспроможності України та її активного включення у світове господарство.

Основними передумовами міжнародної економічної інтеграції України є її географічне розташування. Україна має досить вагому мінерально-сировинну базу та сировинну базу аграрного сектору, яка здатна за багатьма позиціями сформувати певні експортні ресурси. Проте розвиток цих ресурсів стримується обмеженістю інвестицій, як внутрішніх, так і іноземних. Останнім часом в Україні збільшуються обсяги зовнішньої торгівлі як товарами, так і послугами [6]. Разом із тим, проблемою є наявність від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі, яке має тенденцію до зростання, що призводить до погіршення платіжного балансу. Зниження індексу товарності економіки України свідчить про зменшення її участі в міжнародному поділі праці [7].

За останні роки Україною зроблено низку кроків у напрямі відкритості для зовнішнього світу, проте процес становлення національного зовнішньоекономічного механізму є суперечливим і проблематичним. Нагальною потребою стає пошук оптимальних форм державного регулювання зовнішньоекономічного процесу, запровадження такого механізму, який би відповідав сучасним вимогам міжнародної економічної взаємодії.

Список використаних джерел

1. Кухарчик О. Г. Ринок мультимодальних перевезень регіону та стратегія його розвитку : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.05. Херсон, 2019. 213 с.
2. Литвин О. Україна в системі міжнародних економічних відносин в умовах інституціоналізації та глобальної конвергенції. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. Вип. 1 (49). 2019. С. 36-40.
3. Сушко К., Чернова О. Місце України у глобальних економічних рейтингах. *Економіка і суспільство*. 2020. Вип. 9. С. 110-114.
4. Україна в міжнародних рейтингах. URL: https://www.sfi i.gov.ua.
5. Литвин О. Є., Падун А. О., Тищенко А. В. Економіка провідних країн світу в умовах пандемії COVID-19. *Молодий вчений*. 2021. №4 (92). С. 303-307.
6. Литвин О. Є. Управління операціями з експорту-імпорту: зб. ситуац. та практ. завдань : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : “Фенікс”, 2016. 316 с.
7. Литвин О. Є., Семенець І. В. Особливості міжнародної спеціалізації та виробничого кооперування в умовах глобалізації. *Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку* : колективна монографія. Полтава : ПП “Астрая”, 2021. С. 18-32. URL: http://www.economics.in.ua/2021/07/blog-post_78.html.

УДК 339.562
JEL Classification: F13

Мельник Т. М.,
д-р екон. наук, професор,
завідувач кафедри міжнародного менеджменту,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

ПЕРСПЕКТИВИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ТА ЗБАЛАНСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Розвиток світогосподарських економічних зв'язків звичайно призводить до посилення процесів взаємного обміну товарами між окремими країнами. Зовнішньоторговельні зв'язки здійснюють значний вплив на економічний розвиток України, причому ступінь цього впливу іноді істотно змінюється в залежності від економічних процесів в країні (наприклад, економічних криз,

©

Мельник Т. М. Перспективи імпортозаміщення та збалансування зовнішньої торгівлі України. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 38 – 41.

внаслідок різких коливань валютних курсів, цін світового ринку, обсягів попиту і пропозиції на зовнішніх ринках). Очевидно, що частка експорту у валовому внутрішньому продукті (ВВП) схильна до більш помітних коливань у динаміці у порівнянні з відношенням імпорту до ВВП. Висока частка продукції низько технологічних та середньо-низькотехнологічних галузей в експорті робить нашу економіку надмірно залежною від коливань зовнішньоекономічної кон'юнктури, перш за все в частині зміни цін світового ринку. У свою чергу, значний ступінь залежності від імпорту за окремими товарними групами також може призводити до негативних не лише соціально-економічних, а й політичних наслідків. Альтернативою надмірного зростання імпорту є політика імпортозаміщення, що являє собою процес скорочення або припинення імпорту окремих товарів і заміщення їх на внутрішньому ринку країни аналогічними вітчизняними. Однак ця політика має як сильні, так і слабкі сторони. У якості сильних сторін можна розглядати зростання вітчизняного виробництва і вирішення проблем, пов'язаних з економічною безпекою.

Наразі в наукових колах до сих пір немає спільної точки зору щодо ефективності державної політики імпортозаміщення. Ряд науковців негативно оцінюють її роль, вважаючи, що універсальним регулятором у відкритих економіках є ринок.

Ступінь негативного впливу імпорту визначається загальноекономічною ситуацією в країні. Якщо економіка демонструє зростання високими темпами, негативний ефект від зростання імпорту не настільки значущий. У той же час, в умовах уповільнення економічного розвитку значимість заходів державної політики регулювання імпорту істотно зростає. Масштабність стратегічних втрат української економіки від передачі значної частини внутрішнього ринку високотехнологічної і споживчої продукції іноземним виробникам важко переоцінити. Це не лише колосальні втрати поточних і майбутніх доходів і відповідне звуження можливостей інвестування, підвищення рівня життя і економічного зростання. Про високий рівень імпортозалежності економіки України (більш ніж 62 % імпорту непродовольчих товарів у 2019 році) йшлося у щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради [1] як про вкрай небезпечну тенденцію національного розвитку. Надходження великої кількості товарів на споживчий ринок, де ще не сформовано конкурентоспроможне внутрішнє виробництво, важелі та регулятори обмеження імпорту й підтримки продукції національного виробництва, зменшують конкурентоспроможність вітчизняних товарів перед імпортом.

Високий рівень проникнення імпорту в економіках, що розвиваються частково пояснюється закономірністю, описаної в аналітичній публікації ОЕСР: “Рівень проникнення імпорту зазвичай вище в малих економіках, оскільки вони більш відкриті світовій економіці та мають особливості в спеціалізації. Вони стають більш залежними від імпорту, оскільки не можуть спеціалізуватися в багатьох галузях. У довгостроковому періоді, якщо проникнення імпорту зростає більш швидкими темпами, ніж внутрішній

попит, і не супроводжується еквівалентним ростом експорту, це може означати погіршення конкурентоспроможності” [2].

Значний дисбаланс між попитом і пропозицією може призвести до втрати вітчизняними виробниками сегментів продажу товарів як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Такі обставини спонукають до вироблення стратегічного підходу до розв’язання проблеми розширення внутрішнього ринку за рахунок збільшення частки товарів вітчизняного виробництва, а імпортозаміщення, що розглядається як каталізатор структурних зрушень та перехідний етап для прискореної модернізації виробництва, може створити у подальшому засадничі умови для конкурентоспроможного експортоорієнтованого розвитку.

Міжнародна економічна діяльність в Україні є одним із ключових векторів політики держави, що формує передумови для розвитку торгівлі та підтримки сприятливого інвестиційного клімату. Зовнішня торгівля забезпечує значний потенціал для економічного зростання, формування бюджету країни та підтримки добробуту її громадян. Разом з тим економіка України залишається структурно деформованою й характеризується переважно сировинною спрямованістю випуску та експорту на тлі високої залежності від кон’юнктури світових ринків товарів і послуг. Разом з тим, варто зазначити про поступову втрату конкурентоспроможності окремих галузей економіки на внутрішньому ринку за умов пасивної ролі держави у питаннях, що стосуються регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі.

Відсутність стратегічного підходу до розв’язання проблематики насичення внутрішнього ринку шляхом нарощення потенціалу вітчизняного виробництва призводить до зростання рівня імпортозалежності внутрішнього ринку, а також зумовлює необхідність диверсифікації товарної та географічної структури експорту для покриття дефіциту рахунку поточних операцій платіжного балансу.

Надвисокий рівень відкритості економіки України лише посилює чутливість внутрішнього ринку до кон’юнктурних коливань на світовому ринку товарів і послуг, а також до світових тенденцій, зокрема, волатильність цін на енергоресурси, зменшення цін на ключові позиції вітчизняного експорту тощо. За таких умов виникає необхідність у пошуку резервів зменшення рівня імпортозалежності економіки України, забезпеченні позитивного вектору впливу товарної структури імпорту на внутрішнє виробництво, а відтак – зростання міжнародної конкурентоспроможності економіки.

Теорія та світова практика свідчать про суперечливість поглядів щодо наслідків імпорту для національної економіки. Імпорт задовольняє потреби країни в товарах, які або не виробляються вітчизняними підприємцями, або ж обсяг їхнього випуску є недостатнім. Як наслідок, забезпечується активне насичення внутрішнього ринку та економія суспільної праці, підвищення рівня зайнятості в торгівлі й суміжних видах діяльності, зростання стандартів виробничого та особистого споживання через придбання товарів і технологій, розширення обсягів надходжень до державного бюджету. Разом з тим, як свідчить практика, на певному етапі розвитку економіки за умов низької конкурентоспроможності вітчизняного виробництва імпорт зумовлює нераціональне

збільшення частки іноземної продукції у внутрішньому споживанні на тлі зменшення зайнятості у сфері матеріального виробництва, погіршення фінансового стану місцевих підприємств, а також їхнього банкрутства [3].

Протягом усього періоду незалежності внутрішній ринок в Україні відігравав другорядну роль. Національні виробники і споживачі, як правило, орієнтувалися на привабливіші зовнішні ринки та більш конкурентоспроможну імпортну продукцію. У такій моделі економічного розвитку хронічно нагромаджувалися макроекономічні дисбаланси та девальваційний потенціал.

Сучасний кризовий стан української економіки (значне нагромадження зовнішнього боргу, відставання за макроекономічними показниками від країн сусідів, стагнація виробництва промислової продукції, негативна динаміка внутрішнього капітального інвестування) вимагає першочергової концентрації зусиль і розробки заходів державної політики у сфері відновлення зростання внутрішнього ринку (зменшення імпортозалежності національної економіки; сприяння розвитку малого та середнього бізнесу; поліпшення умов реалізації людського потенціалу; зміцнення інституційної основи національної економіки, її декриміналізація та детінізація).

Тенденція до нарощування частки імпорту на внутрішньому ринку України не відповідає національним економічним інтересам і гальмує потенціал розвитку національного виробництва. Констатовано, що: розвиток внутрішнього ринку головним чином підтримується імпортом (переважання темпів зростання імпорту над темпами зростання випуску); структуру українського імпорту складає високотехнологічна продукція, енергоносії та товари кінцевого споживання; посилюється імпортний вектор в структурі споживання (зростає частка імпорту в кінцевому споживанні, товарів як продовольчого, так і непродовольчого спрямування); критично мала частка високотехнологічних товарів в українському експорті (2,3 %); потреба в високотехнологічних товарах задовольняється за рахунок імпорту.

Основою ефективного функціонування та розвитку внутрішнього ринку повинна стати конкурентоспроможна вітчизняна продукція, що може бути забезпечена у результаті впровадження стратегії "раціонального" імпортозаміщення. Однак ця стратегія повинна супроводжуватись одночасним зростанням експортної орієнтованості промислового виробництва у поєднанні з ефективним просуванням експортних товарів України на зарубіжних ринках.

Список використаних джерел

1. Аналітична доповідь НІСД до щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України. URL: https://www.president.gov.ua/storage/j-files-storage/00/95/25/4d9f69fcaf6e5c6605b334c09fecad60_1603202563.pdf (дата звернення: 03.10.2021).

2. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2010). *Measuring Globalisation: OECD Economic Globalisation Indicators 2010*. OECD Publishing.

3. Мельник Т. М., Пугачевська К. С. Імпортозалежність економіки України і пріоритети селективного імпортозаміщення. *Економіка України*. 2016. № 4. С. 29 – 44.

СЕКЦІЯ 3. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 336.56:336.225.673
JEL Classification: L11

Борейко Н. М.,
канд. екон. наук,
завідувач відділу Науково-
дослідного інституту фіскальної політики,
Університет державної фіскальної
служби України, м. Ірпінь

ПРАКТИКА РЕГУЛЮВАННЯ ОКРЕМИХ ПИТАНЬ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРИКЛАДІ УГОРЩИНИ

У світі основною міжнародною організацією, що здійснює регулювання трансфертного ціноутворення (далі – ТЦУ) є Організація економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР). Тож країни-члени ЄС вибудовують своє податкове законодавство з урахуванням останніх Настанов ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних підприємств та податкових адміністрацій (2010 (зі змінами (2017)) [1], Модельної конвенції ОЕСР щодо податків на доходи і капітал [2], а також Плану дій з BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) [3], який вважається найбільш оптимальним алгоритмом вирішення проблеми розмивання бази оподаткування та виведення прибутку з під оподаткування транснаціональними корпораціями. Ефективність протидії розмиванню бази оподаткування та виведення прибутку з під оподаткування напряму залежить від налагодження міжнародного обміну податковою інформацією про всіх без винятку іноземних податкових резидентів. Тож в рамках Плану дій з BEPS ОЕСР оприлюднено Звіт про стандарт автоматичного обміну фінансовою інформацією в податкових цілях (Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matters (2014)) [4] та рекомендовано всім країнам приєднатися до міжнародного автоматичного обміну інформацією по цьому стандарту.

Законодавство Угорщини в частині регулювання ТЦУ узгоджене з Настановами ОЕСР з трансфертного ціноутворення й Директивами ЄС, та забезпечує максимальну прозорість і співставність. Крім того окремі аспекти, що стосуються афілійованих компаній, регулюються і внутрішньодержавними нормативними актами. Зазначимо, що у зв’язку з оприлюдненням Настанов ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для багатонаціональних компаній та податкових органів (Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and

©

Борейко Н. М. Практика регулювання окремих питань трансфертного ціноутворення на прикладі Угорщини. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 42 – 45.

Tax Authorities, OECD, 2010, 2017) в Угорщині змінено форми та зміст документації з урахуванням рекомендацій, що містяться у цих Настановах. Запроваджено трирівневу документацію, що вимагає подання таких видів документів: 1) звіт за країнами (Country-by-Country Reports, далі – CbCR); 2) основний файл (master file), має містити: аналіз фінансових та економічних даних; дані щодо організаційної структури компанії; ланцюжок створення вартості та основні види діяльність для всієї групи; 3) місцевий файл (local file), має містити дані щодо: частки на ринку та становища підприємства; фінансових показників; організаційної структури та діяльності [5, с. 126].

Зазначимо, що донедавна законодавство Угорщини дозволяло платникам податків подавати master file та local file окремо, й вести спільний реєстр (відповідальність покладалась на материнські компанії, які готували master file, а члени групи застосовували його для своїх потреб без змін). На сьогодні від всіх платників податків, що здійснюють ТЦУ вимагається підготовка окремих master file та local file. У свою чергу, вимога щодо підготовки звіту за країнами (CbCR) є обов'язковою за умови, якщо оборот на рівні групи перевищує 750 млн євро (трирівнева звітність). Врахування цього порогового значення є обов'язковим і для угорських дочірніх компаній (хоча для дочірніх компаній перевірка всіх ланцюгів групи є досить складним процесом, адже значна їх частина має іноземних інвесторів) [5, с. 128]. Якщо обсяг доходу міжнародної групи компаній (далі – МГК) менший за вказану вище суму, корпоративні платники податків мають подавати дворівневу звітність з ТЦУ.

Подання звітності по країнах дозволяє не лише здійснювати швидкий автоматичний обмін нею між контролюючими органами на міжнародному рівні. Ці дані використовуються при проведенні податкових перевірок та встановленні факту сплати податку в країні створення вартості, чи можливо мало місце перенаправлення прибутку до податкових гаваней.

Угорське законодавство (Закон про корпоративний податок (розділ 18 (5)), Corporate Tax Act) вимагає підготовки документації з ТЦУ від платників податків, що мають афілійованих осіб. Разом з тим, передбачено й ряд винятків, які дають підстави для звільнення від зобов'язання щодо подання звітності з ТЦУ для компаній, що відповідають таким умовам [5]:

1) компанії, кваліфіковані як малі та середні в останній день податкового року (протягом останніх двох фінансових років кількість працівників не повинна перевищувати п'ятдесяти осіб, а сума чистих продажів або загальна сума балансу повинна становити до 10 млн євро (на рівні групи);

2) неприбуткові організації, що становлять суспільний інтерес;

3) компанії, на які держава має великий вплив;

4) річна вартість угоди менше 50 млн форинтів на рівні групи (близько 156 тис. євро) й важливо, щоб після консолідації її було проаналізовано за ціною трансферу;

5) безкоштовні послуги з доданою вартістю (необхідно підтвердити, що вартість виставлена без урахування прибутку (якщо рахунок виставлено декільком особам, метод розподілу повинен відповідати принципу “витягнутої руки”)).

Якщо компанія має афілійованих осіб, вона повинна надати податковим органам інформацію про них упродовж 15 днів після укладення першої угоди між пов’язаними особами навіть у випадках, якщо угода з якихось причин не виконана [5].

Визначення трансфертної ціни відбувається відповідно до національного законодавства Угорщини, яке базується на міжнародних стандартах. Проводиться порівняльний аналіз на дотримання зобов’язань. Окрім перевірки обов’язкової фактичної інформації, що відображається в документації з ТЦУ, основного виду діяльності, організаційної структури МГК та розподілу зобов’язань, увага податкових органів спрямовується на проведення: 1) галузевого аналізу (на регіональному та місцевому рівні); 2) аналізу конкуренції (перевірка відображення ринкових умов реалізації продукції, наданих / отриманих послуг, політики ТЦУ МГК чи реєстратора тощо); 3) функціонального аналізу (участь у капіталі, розподіл ресурсів та ризиків між учасниками групи, стратегічні цілі тощо). Також перевіряється який метод ТЦУ було використано компанією, правильність визначення трансфертної ціни, порядок коригування й порівняння [5, с. 138].

Галузевий аналіз вважається одним з основних, інформація для його проведення може бути отримана з різних джерел, як правило, – це аналітика, оприлюднена науковими та економічними установами Угорщини, зокрема Центральним статистичним управлінням (Central Statistical Office), Інститутом економічних досліджень (Institute for Economic Research), Угорським національним банком (Hungarian National Bank) та ін. Важливою умовою є відповідність діяльності компанії і здійснюваних нею операцій, останні мають бути характерними для галузі. Як правило, аналізу підлягає інформація за останні 3 – 5 років.

Аналіз конкуренції полягає у тому, що компанія має довести унікальність своїх послуг (продукції, себе самої, чи своєї групи компаній) на ринку аналогічних продуктів.

Під час функціонального аналізу звертають увагу на дочірні компанії, яку діяльність вони здійснюють, які ресурси використовують (у т. ч. витрати, інвестиції тощо), які підприємницькі ризики беруть на себе (валютний ризик, ризик запасів, фінансовий ризик, тощо). Аналізується розподіл операцій, ресурсів та ризиків у середині групи. Цей аналіз є найважливішою частиною обліку ТЦУ, адже дозволяє визначити яким чином здійснено розподіл зобов’язань між дочірніми компаніями та членами групи, співставити види діяльності порівняно з видами діяльності інших аналогічних компаній на ринку тощо [5].

Аналіз співставності вибірки проводиться за результатами функціонального аналізу за такими індикаторами [5, с. 140]:

– операційний прибуток / спільні активи (тобто співставляється рентабельність активів чи операційний прибуток та рентабельність капіталу);

– операційний прибуток / операційні витрати (тобто чистий прибуток);

– операційний прибуток / чиста виручка від продажів (тобто рентабельність продажів).

В Угорщині практикується надання допомоги податковими органами платникам податків при визначенні трансфертної ціни, що в подальшому дозволяє контролювати процедури платників податків. Для цього застосовуються різні джерела інформації, отримані як з відкритих, так і з конфіденційних джерел. Найбільш поширеними в світовій практиці вважаються такі бази даних як Amadeus та Orbis. Ці бази даних містять і внутрішні, і міжнародні дані, що базуються на річних звітах. Інформація в зазначених базах даних є конфіденційною та містить дані про МГК, що зберігаються у міжнародних реєстрах компаній. Крім того, в них містяться відомості про структуру власності компаній, мережу взаємозв'язків та генерується детальна інформація щодо фінансово-економічного стану МГК. Бази даних, що є в податкової служби країни відкриті для бізнесу.

Зазначимо, що дослідження проблематики ТЦУ в Угорщині дещо ускладнюється тим, що документація з ТЦУ є комерційною таємницею. Проте, податкове відомство країни оприлюднює новини щодо аудиту ТЦУ на власному офіційному веб-сайті. Однак, не дивлячись на досить вагомі напрацювання Угорщини в законодавчому забезпеченні ТЦУ, досі лишаються окремі проблемні аспекти, такі як встановлення асоційованої особи, підготовка документації, коригування податкової бази, підготовка CbCR тощо, які ще потребують врегулювання.

Для України вивчення практики країн-членів Європейського Союзу, зокрема, Угорщини, в частині врегулювання ТЦУ є надзвичайно корисним, зважаючи на курс України на євроінтеграцію, а також на те, що ці країни мають вагомі напрацювання в даній сфері.

Список використаних джерел

1. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. 2017. OECD Publishing, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/tpg-2017-en.

2. Model Tax Convention on Income and on Capital 2014 (Full Version). 2014. OECD Publishing. http://dx.doi.org/10.1787/9789264239081-en.

3. Base Erosion and Profit Shifting Project 2015 (Final Reports). Executive Summaries. OECD/G20. 2015. URL: http://www.oecd.org/ctp/beps-reports2015-executive-summaries.pdf.

4. Standard for Automatic Exchange of Financial Account Information in Tax Matters. 2014. OECD Publishing. http://dx.doi.org/10.1787/9789264216525-en

5. Brychta K., Ištok M., Sulik-Górecka A., Poreisz V. Transfer Pricing in V4 Countries. Visegrad Fund. Published by VUTIUM Press of Brno University of Technology in 2020. http://dx.doi.org/10.13164/9788021458734.

УДК 338.5
JEL Classification: L19

Дейнека В. Ф.,
завідувач відділу Науково-
дослідного інституту фіскальної політики,
Університет державної фіскальної
служби України, м. Ірпінь

ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ РИЗИКІВ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

Протягом останніх десятиліть дедалі більше уваги приділяється таким податковим наслідкам глобалізації економічної діяльності, як використання нових фінансових інструментів, новітніх інформаційно-комунікаційних технологій; збільшення в геометричній прогресії кількості та обсягів надання послуг, операцій, предметом яких є реструктуризація моделей бізнесу з метою зниження бази оподаткування, агресивне податкове планування, розширення практики використання мультинаціональними підприємствами (транснаціональними корпораціями) “податкових сховищ (гаваней)”, використання трансфертного ціноутворення тощо.

Розмивання бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування шляхом його переміщення між країнами (base erosion and profit shifting – (BEPS) що стали відомі як План дій BEPS [1], визначивши протидію АПП.

Вітчизняний середній та великий бізнес також переформовують власні схеми ТЦ у більш складні конструкції. А це вимагає значно більших зусиль та часу органів, що здійснюють контроль за ТЦ, на проведення моніторингу та опрацювання ризиків трансфертного ціноутворення, здійснення ефективного податкового контролю за контрольованими операціями щодо дотриманням відповідною категорією платників правил “витягнутої руки” [1].

Інструменти оцінювання ризиків є основним важелем, що дають змогу визначати ступінь ризику платників податків та домовленостей, а отже, варіювати зусилля та окреслювати цілі щодо контролю за дотриманням законодавчих вимог.

На сьогодні існує багато рекомендацій та методичних розробок, які напрацьовані під егідою ОЕСР та ООН, щодо формування на рівні податкових органів країн-учасниць підходів до управління й оцінювання податкових ризиків, у т. ч. трансфертного ціноутворення. Проте кожна країна самостійно ухвалює рішення щодо побудови та функціонування таких систем, які враховують специфіку

©

Дейнека В. Ф. Дослідження міжнародних рекомендацій щодо визначення ризиків трансфертного ціноутворення. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 46 – 48.

економічних процесів, практики податкового адміністрування та національного законодавства. Загалом міжнародна співпраця дозволяє підвищити ефективність оцінювання ризиків та контролю за трансфертним ціноутворенням.

Для України насамперед це проявляється у необхідності виконання мінімального стандарту BEPS, що передбачає запровадження звітності між країнами та автоматичного обміну інформацією з питань трансфертного ціноутворення (крок 13), та послідовно розробити і вибудувати систему національного податкового контролю за ТЦ. Відповідно до цієї дії, міжнародні корпорації зобов'язані подавати в податкові установи звітність щодо своїх глобальних операцій, операцій на місцевому ринку і, що є новацією – інформацію про діяльність, сплату податків, ціноутворення в кожній із країн присутності. В рамках цього було прийнято стандарт автоматичного обміну податковою інформацією: ("Єдиний стандарт звітності", Common Reporting Standard).

Щодо країн, які приєдналися до цього стандарту, щорічно в автоматичному режимі направлятимуть до податкових органів інших країн-учасниць певну інформацію, необхідну для оподаткування в цих країнах.

Це відомості про рахунки резидентів (компаній, що контролюються ними) у банках цих країн. Повна версія стандарту автоматичного обміну інформацією розроблена ОЕСР і схвалена "Великою двадцяткою" у 2014 році. Тоді ж ЄС затвердив текст стандарту своєю директивою, зробивши його обов'язковим для своїх країн-учасниць [2].

Аналізуючи опрацьовані положення [3] міжнародних документів ОЕСР, ООН та ЄС, орієнтований перелік індикаторів та ризиків ТЦ можна представити наступним чином:

1. Кількісні показники діяльності – переважання обсягів контрольованих операцій над обсягами неконтрольованих операцій, суттєва частка операцій з контрагентами з низькоподаткових юрисдикцій, значне відхилення показників рентабельності від середньогалузевих тощо.

2. Ознаки поведінки – нерозкриття (неповне розкриття) інформації про пов'язаних осіб та/або контрольовані операції, відсутність чіткої та обґрунтованої політики трансфертного ціноутворення, використання стратегії агресивного податкового планування тощо.

3. Трансакційні ознаки – характеристики (умови) даної контрольованої операції свідчать про наявність високого ризику заниження доходів.

До ознак відсутності, або низького рівня, потенційних ризиків можна віднести:

1. Значну кількість незалежних міноритарних акціонерів.

2. Операції з нерезидентами, розташованими в юрисдикціях з більшими ставками податку на прибуток (корпоративний дохід) при цьому такими, що не користуються податковими пільгами.

3. Подібні операції, які здійснені з непов'язаними особами на умовах, схожих з умовами контрольованих операцій з пов'язаними особами.

4. Перевагу неконтрольованих операцій над контрольованими операціями.

5. Належність до групи підприємств, які мають обґрунтовану та чітку політику у сфері трансфертного ціноутворення та дотримуються принципу укладання угод (здійснення операцій) на ринкових умовах (принципу "витягнутої руки").

6. Якісну документацію платника податків щодо контрольованих операцій.

7. Суворе дотримання встановлених вимог (правил) у сфері трансфертного ціноутворення (позитивна податкова історія).

8. Значний рівень прозорості й відкритість до діалогу з податковими органами.

Резюмуючи викладене, необхідно зауважити, що боротьба з “агресивним податковим плануванням” – це послідовна і цілеспрямована робота країн, що приєдналися до міжнародних інституцій, яка спрямована на підтвердження конкретних рішень із послідовною реалізацією кожною країною заходів для досягнення трансформації і вдосконалення національного законодавства в галузі податкового контролю за трансферним ціноутворенням з визначенням та описом послідовних етапів і напрямів оцінювання ризиків контрольованих операцій.

Список використаних джерел

1. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2015). *Measuring and Monitoring BEPS, Action 11, 2015 Final Report*. OECD Publishing. http://dx.doi.org/10.1787/9789264241343-en.

2. OECP. URL: https://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions/action13.

3. Public consultation: Draft handbook on transfer pricing risk assessment. OECD. April 2013. 41 p. URL: https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/Draft-Handbook-TP-Risk-Assessment-ENG.pdf.

УДК 657.1
JEL Classification: G14

Мельник А. М.,
здобувач вищої освіти,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ
Зябченкова Г. В.,
старший викладач кафедри обліку та оподаткування,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ З ВИКОРИСТАННЯМ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Сучасний стан розвитку економіки характеризується прискореним впровадженням інформаційних технологій в усіх сферах діяльності, зокрема і в бухгалтерському обліку. Це пояснюється важливістю облікових процесів

©

Мельник А. М., Зябченкова Г. В. Удосконалення обліку з використанням сучасних інформаційних технологій. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 48 – 50.

у життєвому циклі усіх підприємств та організацій, незалежно від їх виду, форми власності чи особливостей облікової політики.

Облік – досить містка ділянка роботи, яка охоплює всі інформаційні потоки даних та в подальшому здійснює їх обробку. Основною ознакою цієї сфери є відповідність вимогам часу та своєчасність надання необхідного обсягу структурованої системи даних.

Наведений аргумент чітко пояснює сучасні вимоги до темпів автоматизації бухгалтерського обліку. Він має розвиватися комплексно та злагоджено з науково-технологічними інноваціями, орієнтуючись на потреби відповідної ланки управління підприємства.

Застосування бухгалтерських програм дає можливість отримувати оперативну і якісну інформацію з обліку господарських операцій. Це, у свою чергу, впливає на роботу всього підприємства, яке працює в ринкових умовах, що значно підвищує рівень управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Поліпшується організація і знижується трудомісткість ведення обліку, підвищується продуктивність праці облікового персоналу, знижуються витрати на ведення обліку.

Питаннями вивчення процесів автоматизації бухгалтерського обліку займалися відомі вчені, а саме В. П. Завгородній, Ф. Ф. Бутинець, С. В. Івахненко, В. П. Маслов й інші. Ця тема не втрачає своєї актуальності, а набуває все більшого значення в умовах стрімкого розвитку суспільства.

Формування неупередженої обліково-економічної інформації для задоволення потреб внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін підприємства спонукає до пошуку нових методів, шляхом застосування інформаційних систем [1, с. 487]. Адже автоматизований процес обробки великого масиву даних допоможе за короткий проміжок часу отримати необхідні дані, на основі яких можна буде приймати управлінські рішення.

Таблиця 1

Бухгалтерські програми та їх призначення

Назва програми	Функціональні можливості програми
BAS Бухгалтерія	Основне призначення – автоматизація бухгалтерського та податкового обліку. Перевага полягає у зручності інтерфейсу для користувачів та налагодженому алгоритмі формування звітних форм документів. Проте, недоліком є потреба у придбанні спеціальних додатків для оволодіння більшими можливостями.
MASTER:Бухгалтерія	Як і будь-яке інше програмне забезпечення, ця платформа відповідає усім вимогам чинного законодавства. Програмний продукт автоматизує задачі розрахунку заробітної плати і управління персоналом на підприємствах малого та середнього бізнесу.
SAP	Програма надає можливість планувати і управляти такими видами виробництва, як дискретний і з безперервним циклом; передбачає контроль, за допомогою якого реалізовується управлінський облік Він дозволяє аналізувати, за яких умов виникає прибуток і збитки, а також аналізує місця і причини приходу і витрати коштів; дозволяє управляти персоналом, враховувати кадри, підбирати персонал і розраховувати заробітну плату.

Нині проблемним стало питання, що стосується вибору програмного забезпечення, яке б найбільш повно відображало інформацію, сформовану за даними бухгалтерського обліку. В умовах сучасної ринкової економіки України на внутрішньому ринку пропонується значна кількість бухгалтерських програм, кожна з яких має певні особливості та галузі призначення [2, с. 115].

У табл. 1 розглянемо деякі із найбільш популярних програмних забезпечень із зазначенням їхньої специфіки функціонування.

Отже, при використанні інформаційних технологій вдосконалення обліку може виражатися в систематизації бухгалтерського обліку, збільшенні кількості інформації, одержуваної з бухгалтерського обліку, зменшенні числа бухгалтерських помилок, підвищенні оперативності бухгалтерського обліку, інших чинниках, що залежать від специфіки кожного конкретного підприємства.

Список використаних джерел

1. Оляднічук Н. В. Інформаційні системи і технології в обліку, аналізі, аудиті та оподаткуванні. *Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб’єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітянські аспекти* : збірник наукових праць за матеріалами ІІІ Всеукраїнської науково-практичної конференції (28 – 29 березня 2019 р). Ч. 2. Дніпро : НМетАУ, 2019. С. 486 – 489.

2. Сорока Г. А. Необхідність інформаційних систем бухгалтерського обліку в управлінні підприємством. *Удосконалення бухгалтерського обліку та оподаткування на сучасному етапі розвитку економіки України.* 2018. С. 115 – 116.

УДК 336.22
JEL Classification: H22

Мовчун С. В.,
канд. екон. наук,
науковий співробітник відділу
розвитку податкового та митного аудиту
Науково-дослідного інституту фінансового права,
Університет державної фіскальної
служби України, м. Ірпінь

ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ НЕПРЯМОГО МЕТОДУ ГАЛУЗЕВИХ ПОКАЗНИКІВ, БІЗНЕС-СТАНДАРТІВ ТА ПРОФІЛІВ У ПОДАТКОВОМУ АДМІНІСТРУВАННІ АВСТРАЛІЇ: ПРИКЛАД ДЛЯ УКРАЇНИ

Програма аудиту платників податків охоплює цілий ряд методів та прийомів для визначення та перевірки доходу платника податків. Адже вона є невід’ємним ефективним компонентом збалансованої стратегії управління дотриманням

©

Мовчун С. В. Досвід використання непрямого методу галузевих показників, бізнес-стандартів та профілів у податковому адмініструванні Австралії: приклад для України. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 50 – 53.

податків. За цих умов виявлення та запобігання невідповідності доходів платників податків вимагає не лише простого вивчення їхніх бухгалтерських книг і записів, а й здійснення аналізу фінансових справ їхньої діяльності, з метою правильної оцінки податкових зобов'язань. Тому в практичній діяльності податкового адміністрування не тільки зарубіжних країн, а й в Україні застосовуються прямі та непрямі методи контролю доходів платників податків.

Зауважимо на тому, що непрямі методи передбачають визначення податкових зобов'язань шляхом аналізу фінансових справ платника податків з використанням інформації з ряду джерел, крім декларації платника податків та офіційних бухгалтерських книг і записів. Результати здійсненого аналізу фінансової діяльності платників податків часто базуються на непрямих доказах, що вказують на обґрунтовану оцінку правильної відповідальності платника податків.

З огляду на зарубіжний досвід використання непрямих методів контролю доходів платників податків, відмітимо, що широкого використання набув один із методів – галузеві показники, бізнес-стандарти та профілі. Цей метод є корисним інструментом для перевірки обґрунтованості декларації платника податків для здійснення оцінки ризику, а також при переговорах з платниками податків. Особливість цього методу полягає в тому, що підприємства порівнянних розмірів і характеру повинні мати однакові фінансові показники. Проте, галузеві показники, бізнес-стандарти і профілі – це середні показники ділової діяльності для групи платників податків, які можуть не відображати обставин конкретного платника податків. За цих обставин вони не завжди вважаються достатніми доказами заниження доходу в суді, а тому не завжди зазначаються у списках "формальних" непрямих методів.

Так, використовуючи дані декларацій, Австралійське податкове управління (АТО) розробило та опублікувало [1] показники ефективності галузі, що забезпечують ряд співвідношень: 1) вартості товарів, що продаються, до обороту; 2) робоча сила до обороту; 3) орендна плата до обороту; 4) безмитний обсяг продажів до обороту; 5) витрати на транспортні засоби до обороту; для позначення середньої ефективності бізнесу малого бізнесу в певних галузях. Крім того, були розроблені контрольні показники введення, що показують очікуваний діапазон доходу для людей, які працюють із домашніми замовниками, на основі праці та матеріалів, які вони використовують.

Для малого бізнесу розроблено два типи контрольних показників такі як: показники ефективності, що застосовуються до всіх галузей промисловості; орієнтири введення – застосовуються до торговців, які займаються внутрішніми проектами та купують власні матеріали. Характеристику контрольних показників для малого бізнесу подано у табл. 1.

Контрольні показники демонструють діапазони бізнес-доходів і бізнес-витрат, які платники податків можуть використовувати для порівняння своєї ефективності з аналогічними підприємствами у цій галузі.

Тому для більшої наочності приведемо приклад тестових діапазонів однієї із галузі, що використовуються на практиці для пекарень та магазинів гарячого хліба в Австралії. Проте, ці контрольні показники не застосовуються до постачальників хліба й спеціалізованих кондитерських.

Таблиця 1

Характеристика контрольних показників для малого бізнесу

Показники ефективності	Орієнтири введення
До показників ефективності відносяться: - діапазони контрольних показників податкової декларації – з інформації, наданої підприємствами щодо їх податкових декларацій; - діапазони контрольних показників звітності про діяльність – з інформації, наданої підприємствами, використовуючи повні дані звіту про діяльність за фінансових рік, які припинили оприлюднення з 1 липня 2017 року	***Вхідні орієнтири:*** Тестові показники, показують очікуваний діапазон доходу для торговців на основі праці та матеріалів, які використовують для виконання внутрішніх проектів. Вони розроблені з використанням інформації наданої учасниками галузі та торговими асоціаціями
Діапазони контрольних показників податкової декларації включають: - вартість продажу до обороту (без робочої сили); - загальні витрати до обороту; - робочої сили до обороту; - витрати на автотранспорт до обороту. ***Включені діапазони контрольних показників діяльності (до 1 липня 2017 р.):*** - некапітальні покупки до загального обсягу продажів; - продажі без податку на товари та послуги до загальних продажів	***Орієнтири ведення можуть допомагати платникам податків:*** - знайти контрольний діапазон їхньої галузі; - оцінити свій товарообіг на основі праці та використаних матеріалів; - переконатися, що їхні записи точно відображають їхній дохід

Джерело: [2].

До ключових контрольних показників цієї галузі відносяться: собівартість продаж / обороту; середня собівартість продажу; загальні витрати / обороту; та середні загальні витрати. У табл. 2 подано ключові орієнтири на 2018 – 2019 роки, що застосовуються для нарахування збору відповідно до річного обороту.

Таблиця 2

Податкова декларація – ключові орієнтири на 2018 – 2019 роки

Ключові контрольні показники	Річний оборот		
	65000 – 400000 дол. США	400001 – 750000 дол. США	Більше ніж 750000 дол. США
Собівартість продаж / обороту	30 – 36 %	31 – 37 %	27 – 34 %
Середня собівартість продажу	33 %	34 %	31 %
Загальні витрати / обороту	73 – 83 %	80 – 89 %	86 – 93 %
Середні загальні витрати	78 %	84 %	89 %

Джерело: [3].

Таблиця 3

Податкова декларація – інші орієнтири за 2018 – 2019 роки

Ключові контрольні показники	Річний оборот		
	65000 – 400000 дол. США	400001 – 750000 дол. США	Більше ніж 750000 дол. США
Оренда / оборот	12 – 19 %	8 – 12 %	5 – 9 %
Витрати / оборот автотранспортних засобів	1 – 3 %	1 – 2 %	1 %

Джерело: [3].

У випадку коли не всі витрати, перераховані у табл. 3 повідомляються кожним підприємством і у галузі, в якій платник податків провадить свою діяльність, то її використовують як посібник для бізнесу платника податків.

Таким чином, все більше адміністрацій вважають, що розробка орієнтирів для малого бізнесу є цінним інструментом для оцінки ризиків, а також для інформування платників податків про очікування результатів діяльності у своїй галузі. Тому використання стандартів офіційно передбачене законодавством деяких юрисдикцій. Адже використання контрольних показників, по-перше, допоможе аудитору в плануванні проведення аудиту, по-друге, визначенні того, чи є обґрунтованими показники платника податків, по-третє, чи потрібно проводити подальшу роботу для встановлення інших доказів заниження доходів.

Список використаних джерел

1. Розуміння та використання орієнтирів малого бізнесу. Australian Taxation Office. URL: https://www.ato.gov.au.

2. Australian Government. Australian Taxation Office. URL: https://www.ato.gov.au/Business/Small-business-benchmarks/Types-of-benchmarks/#Inputbenchmarks.

3. Australian Government. Australian Taxation Office. URL: https://www-ato-gov-au.Business/Small-business-benchmarks/In-detail/Benchmarks-by-industry/Accommodation-and-food/Bakeries-and-hot-bread-shops/?page=1&_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=nui,sc#Performance_benchmarks.

УДК 657.2.016
JEL Classification: M41

Романюк А. В.,
здобувач вищої освіти,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ
Зябченкова Г. В.,
старший викладач кафедри обліку та оподаткування,
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У епоху діджиталізації особливе місце у процесі розвитку та удосконалення бухгалтерського обліку посідає автоматизація інформаційно-комунікаційних систем. Трансформація автоматизації облікових операцій спрямовується на

©

Романюк А. В., Зябченкова Г. В. Особливості впровадження інформаційних систем в бухгалтерському обліку в сучасних умовах. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 53 – 55.

вирішення великої кількості завдань поставлених перед управлінською ланкою підприємства. Учасники облікового процесу повинні слідкувати за тенденціями розвитку концепцій автоматизації ведення обліку на підприємствах, що дозволить передбачати та досконало спланувати процеси діяльності для досягнення бажаних цілей.

В своїх наукових працях досліджували дане питання такі вчені, як О. А. Полянська, Ф. Ф. Бутинець, Л. М. Братчук, В. П. Завгородній, В. В. Сопко та інші.

С. М. Белінська зазначає, що автоматизована інформаційна система – це взаємозв'язана сукупність даних, обладнання, програмних засобів, персоналу, стандартних процедур, які призначені для збору, обробки, розподілу, зберігання, надання інформації відповідно до вимог, які випливають з цілей організації [1]. Як бачимо, автоматизація систем і технологій бухгалтерського обліку включає в себе низку процесів діяльності. Для якісного впровадження та подальшого ведення облікових процесів потрібно оптимізувати якомога більше факторів об’єкта господарювання.

Грамотне обрання програмних продуктів та засобів автоматизації облікової діяльності необхідне, перш за все, для зручної роботи головних категорій користувачів облікової інформації, а саме: бухгалтерів, фахівців з комп’ютерних систем та управлінського складу підприємства в цілому [2].

Правильно обравши засіб для автоматизації бухгалтерських процесів, підприємство зможе вирішити такі найбільш поширені проблеми та процеси:

– надання швидкого доступу до інформації управлінському персоналу;

– обробка та зберігання великої кількості інформації;

– зменшення кількості паперових документів, тобто вдосконалення процесу електронного документообігу;

– покращення взаємодії керівного апарату з іншими ланками працівників підприємства;

– полегшення формування необхідної звітності, а також відслідковування за строками її здачі;

– виконання складних математичних розрахунків для прогнозування та планування діяльності [3].

Однією з головних проблем, які постають при веденні обліку є те, що в процесі своєї діяльності підприємство може до істотних змін виду своєї діяльності, організаційно-фінансової структури, що в свою чергу потребує суттєвої зміни процесу облікової діяльності. Через це важливо обрати саме ту бухгалтерську програму в якій буде легко зробити поточні зміни, які б не порушили логічність розрахункових регістрів [4].

На українському ринку фірм-розробників програмних продуктів для бухгалтерського обліку є наступні: “1С:Підприємство”, “BAS Бухгалтерія”, “SAP ERP”, “MASTER: Бухгалтерія”, “Дебет Плюс”, “Банкомзв'язок”, “Інтелект-Сервіс”, “Система”, “K-Trade”, “GrossBee”, “ITOGO”, “КомінТех”, “M.E.Doc IS”,

“Банкомзв'язок ERP”, “ABACUS Professional”, “SoNct Бухгалтерський облік”, “Інфо-бухгалтер”, “Бухкомплекс” тощо [5].

На сьогоднішній день найбільш популярними програмними продуктами виступають:

– “1С: Підприємство” – безумовний лідер серед інформаційних технологій на ринку комп’ютеризації облікового процесу;

– “BAS Бухгалтерія” – аналог вітчизняних розробників вищезазначеного “1С: Підприємство”;

– “SAP ERP” – програма має широкий функціонал, зокрема управління фінансами, виробничим процесом, персоналом і т. д., та може забезпечити діяльність працівників різних напрямків в одній програмі;

– “БЕСТ-ЗВІТ ПЛЮС” – автоматизація облікової роботи з бухгалтерською та звітною документацією ;

– “M.E.Doc IS” – це програмний продукт, який полегшує процес електронного документообігу.

Таким чином, можна зробити наступні висновки. Інформаційне середовище вимагає сучасних обґрунтованих підходів до обрання необхідного програмного продукту. Так як, інформаційне забезпечення є однією із основних складових бухгалтерських процесів, вдало підібраний програмний продукт дозволить оптимізувати бухгалтерський облік та діяльність підприємства в цілому. Слід пам’ятати, що автоматизація є трудомістким та важким процесом і вона потребує своєчасного прийняття рішень з подальшим плануванням необхідних заходів. Якщо підприємство прийняло рішення про удосконалення автоматизації бухгалтерських систем, воно має чітко розуміти, що це дозволить не тільки досягнути ряду організаційно-фінансових цілей, але і зумовить додаткові витрати як на вибір оптимальної комп’ютерної бухгалтерської програми, так і на подальше її обслуговування та навчання працівників по її експлуатації.

Список використаних джерел

1. Белінська С. М., Белінська Т. А. Особливості автоматизації облікового процесу. *Агросвіт*. 2018. № 14. С. 31 – 36.

2. Скрипник С. В., Франчук І. Б., Шепель І. В. Особливості автоматизації обліку підприємств у сучасних умовах. *Економіка та держава*. 2020. № 10. С. 39 – 45.

3. Умаєва Д. Р., Пшенишна К. М, Лободзинська Т. П. Стан, проблеми та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в сучасних умовах. 2020. № 3 (26). С. 146 – 151.

4. Плекан М. В., Гайдучок Т. С., Головчак С. В. Переваги та недоліки програм автоматизації бухгалтерського обліку. *Економічна наука*. 2020. № 23. С. 10 – 15.

5. Гончар І. В. Особливості ведення бухгалтерського обліку в умовах застосування сучасних інформаційних технологій. URL: http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-3468.

УДК 657.1.012
JEL Classification: M41

Сук П. Л.,
д-р екон. наук, професор,
професор кафедри обліку і оподаткування,
Відокремлений підрозділ Національного університету
біоресурсів і природокористування України “Ніжинський
агротехнічний інститут”, м. Ніжин

СПОСОБИ РОЗРАХУНКУ ПРЯМОЛІНІЙНОГО МЕТОДУ АМОРТИЗАЦІЇ МАЛОЦІННИХ І ШВИДКОЗНОШУВАНИХ ПРЕДМЕТІВ

Під час виготовлення продукції використовуються засоби виробництва (знаряддя праці), які удосконалюють виробничий процес і підвищують продуктивність праці. До них відносяться необоротні активи (або засоби праці) і оборотні активи (або предмети праці).

Одним з видів знарядь праці є малоцінні та швидкозношувані предмети (далі – МШП). Вони подібні до необоротних активів, проте обліковуються у складі оборотних активів.

Згідно з Інструкцією до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій до малоцінних та швидкозношуваних предметів належать предмети, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року, зокрема: інструменти, господарський інвентар, спеціальне оснащення, спеціальний одяг тощо [1].

П(С)БО 9 “Запаси” передбачає, що вартість МШП, що передані в експлуатацію, виключається зі складу активів (списується з балансу) з подальшою організацією оперативного кількісного обліку таких предметів за місцями експлуатації і відповідними особами протягом строку їх фактичного використання [2, п. 23].

Отже, до МШП відносяться активи будь-якої вартості, що мають строк використання менше за один рік. Їх вартість можна розподіляти за допомогою амортизації щомісячно терміном не більше одного року.

Необхідність амортизації МШП пояснюється тим, що ними можуть бути об’єкти будь-якої вартості, тобто як більше, так і менше за межу у 20000 грн, яка встановлена Податковим кодексом України [3] для розмежування основних засобів і малоцінних необоротних матеріальних активів. Якщо при відпуску у виробництво списувати всю їх вартість у витрати, то буде неправильна собівартість продукції. Тому необхідно вартість МШП розподіляти між періодами (місяцями) їх використання.

©

Сук П. Л. Способи розрахунку прямолінійного методу амортизації малоцінних і швидкозношуваних предметів. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 56 – 58.

При розрахунку амортизації МШП визначають їх первісну, залишкову і ліквідаційну вартість, а також строк експлуатації.

На МШП можна нараховувати амортизацію, зокрема за допомогою прямолінійного методу. Він передбачений Податковим кодексом України [3] і П(С)БО 7 "Основні засоби" [4] і відомий у світовій практиці [5; 6; 7]. За цим методом річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів. По МШП строк амортизації може бути не більше одного року, а тому визначається щомісячна їх амортизація.

За прямолінійним методом розрахунок амортизації проводиться за формулою:

$$МСА = (ПВ – ЛВ) : СКВ, \quad (1)$$

де МСА – місячна сума амортизації; ПВ – первісна вартість; ЛВ – ліквідаційна вартість; СКВ – строк корисного використання (місяців).

Амортизацію за прямолінійним методом можна розраховувати за двома способами, залежно від вартості, що амортизується: 1) від початкової вартості МШП; 2) від залишкової (балансової) вартості МШП.

За першим способом амортизація МШП нараховується відповідно до вимог П(С)БО 7 "Основні засоби" [4]. За другим способом нараховувати амортизацію законодавчо не передбачено, його підприємства можуть застосовувати на свій розсуд, зокрема в управлінському обліку.

Розглянемо використання двох способів прямолінійного методу амортизації для МШП.

Приклад 1. Первісна вартість МШП – 53000 грн. Строк їх експлуатації – 4 місяці, ліквідаційна вартість – 3000 грн.

Місячна норма амортизації становить – 25 % (100% : 4 = 25 %).

Місячна сума амортизації – 12500 грн [(53000 – 3000) : 4 = 12500].

Місячну суму амортизації можна також визначити по-іншому: 12500 грн. ((53000 – 3000) х 25 : 100 = 12500).

Нарахуємо амортизацію за першим способом прямолінійного методу амортизації (від початкової вартості МШП) (табл. 1).

Таблиця 1

Розрахунок амортизації за прямолінійним методом від початкової вартості МШП (1-й спосіб)

Місяць	Вартість, що амортизується, грн	Місячна норма амортизації, %	Місячна сума амортизації, грн
1	50000	25	12500
2	50000	25	12500
3	50000	25	12500
4	50000	25	12500
х	Разом	х	50000

З таблиці 1 видно, що за 1-м способом (від початкової вартості МШП) сума амортизації кожного місяця буде однаковою (12500 грн).

Визначимо суму амортизації за другим способом прямолінійного методу амортизації (від залишкової (балансової) вартості МШП) (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок амортизації за прямолінійним методом від залишкової (балансової) вартості МШП (2-й спосіб)

Місяць	Вартість, що амортизується, грн	Місячна норма амортизації, %	Місячна сума амортизації, грн
1	50000	25	12500
2	37500	25	9375
3	28125	25	7031
4	21094	–	21094
х	Разом	х	50000

Як показано в таблиці 2, за 2-м способом (від залишкової (балансової) вартості МШП) амортизація розраховується нерівномірно, а в останньому місяці буде значна нерозподілена сума МШП (21094 грн), яка буде включена у витрати.

Таким чином, по МШП можна нараховувати амортизацію за двома способами (або видами) прямолінійного методу: 1) від початкової вартості МШП; 2) від залишкової (балансової) вартості МШП. Для МШП законодавчо не передбачено використовувати прямолінійний метод. Проте його можна використовувати для амортизації МШП підприємствами на свій розсуд в управлінському обліку.

Список використаних джерел

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій : затверджено наказом Міністерства фінансів України 30.11.1999 р. № 291. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99.

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси” : затверджено наказом Міністерства фінансів України 20.10.1999 р. № 246. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99.

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” : затверджено наказом Міністерства фінансів України 27.04.2000 р. № 92. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16). Основні засоби IASB : Міжнародний документ від 01.01.2012 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014.

6. Международные стандарты учёта GAAP и IAS. URL: http://www.k-press.ru/trade/1998/3/Gaap_ias/Gaap_ias.asp.

7. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту “Учёт основных средств” ПБУ 6/01” : Приказ Министерства финансов России от 30.03.2001 г. № 26н. URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=199487&fld=134&dst=100011,0&rnd=0.7550347104001115#04149534261205524.

УДК 336.22
JEL Classification: H22

Шавло І. А.,
науковий співробітник Науково-дослідного інституту фіскальної політики,
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СИСТЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ У КАНАДІ

Все більшого впливу на платників податків та здатність податкових органів до виявлення податкових ризиків недотримання платниками податків податкового та іншого законодавства починають відігравати імперативи міжнародних стандартів щодо протидії розмиванню податкової бази та уникненню сплати податку на прибуток, міжнародного обміну податковою інформацією, підвищення прозорості діяльності суб'єктів господарювання.

Зростання значення міжнародних груп компаній у світовій економіці та їхні можливості мінімізації податкових зобов'язань привернули увагу податкових органів багатьох країн світу. Низка країн запровадили систему державного регулювання та податкового контролю у сфері трансфертного ціноутворення.

Одним із ключових елементів сучасного податкового адміністрування та вирішення проблем трансфертного ціноутворення виступає оцінка податкових ризиків. Оцінка ризиків дозволяє податковим органам виявляти індикатори, які вказують на те, що певні платники податків або домовленості можуть представляти підвищений ризик для їх юрисдикції.

Роль оцінки податкового ризику в податковому адмініструванні та основні характеристики ефективної системи оцінки ризиків розглянемо на прикладі діяльності Податкового управління Канади.

Податкове управління Канади (CRA) використовує комплексний командний підхід з питань дотримання вимог податкового законодавства платниками великого бізнесу (Підхід дотримання нормативних вимог платниками великого бізнесу – ALBC) [1]. ALBC бере до уваги ризики, пов'язані з дотриманням вимог платниками податків і податковими посередниками податкового законодавства, сприяє відповідальному управлінню корпоративним оподаткуванням та включає декілька етапів.

Агентство CRA впровадило Інтегровану систему оцінки ризиків (IRAS), яка дозволяє Агентству враховувати ризики в оподаткуванні групи великого бізнесу як на рівні господарюючого суб'єкта, так і на рівні окремої юридичної

©

Шавло І. А. Основні характеристики системи оцінювання податкових ризиків у Канаді. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 59 – 61.

особи/підрозділу. Ця система пов’язує аналіз інформації з баз даних CRA (внутрішні джерела) та різних форм міжнародної, а також статистичної звітності (зовнішні джерела). За допомогою алгоритму здійснюється оцінка ризиків та проводиться ранжування платників великого бізнесу.

IRAS використовує в цілому близько 200 алгоритмів для визначення ризиків у сфері оподаткування великого бізнесу та класифікує їх за такими напрямами: внутрішній, міжнародний та ухилення від сплати податків. Наступним кроком у системі є оцінка ризиків і ранжирування платників у групи по кожному з цих напрямків та в цілому.

Юридичні особи, які за результатами відбору IRAS отримали найвищий ризик (оцінка ризику рівня I), можуть бути обрані і передані до системи аудиторських справ CRA та системи управління справами (INTEGRAS). У свою чергу у відділі програм внутрішнього комплаєнсу (DCPB) та міжнародному відділі великого бізнесу та розслідувань (ILBIB) є програми, які використовуються в процесі оцінки ризиків, та під час вибору файлів аудиту [2].

DCPB та ILBIB [3, 4], які використовують власну незалежну оцінку ризиків та процеси відбору файлів аудиту у відповідних сферах, включають такі напрями діяльності: кримінальні розслідування, наукові дослідження, GST/HST – аудит великого бізнесу (в тому числі з 1 липня 2021 року по підприємствах цифрової економіки, включаючи операторів цифрових платформ по транзакціям електронної комерції), наявність офшору (на сьогодні програма отримує інформацію у вигляді електронних файлів про переказ коштів (EFT) від фінансових установ та інформацію від урядів іноземних країн згідно з податковими угодами або угодами про обмін податковою інформацією (TIEA), та інформаторів фізичних осіб).

Ті платники податків, які вважаються схильними до високого чи середнього ризику, згідно оцінки ризику I рівня, додатково аналізуються групою аудиту по контролю за великим бізнесом. За результатами цього аналізу, на підставі автоматизованих інструментів (алгоритмів), визначається загальний профіль ризику у певних сегментах та напрямках діяльності кожного конкретного платника податків (оцінка ризику рівня II).

Профіль ризику має вирішальне значення для виявлення файлів, які потенційно можуть перевірятися спеціалістами аудиту, та визначає підхід до аудиту конкретного платника податків. Ті платники податків, що на цьому етапі вважаються платниками високого ризику, будуть внесені до національного робочого плану, а інтегрованою групою аудиту проводитиметься повна перевірка на відповідність даних.

До складу інтегрованої аудиторської групи по контролю за великим бізнесом входять місцеві, міжнародні та інші аудитори, які спеціалізуються на питаннях перевірки платників податків, які ухиляються від сплати податків, та проводять оцінку і перевірку ризиків III рівня на ранній стадії аудиту. Цей етап включає в себе контакт з платником податків, отримання електронних записів, планування аудиту та вивчення різних джерел інформації про платників податків. Етап III рівня дає можливість перевірити індикатори ризику та/або питання аудиту, виявлені на етапах оцінки ризиків рівня I і II.

Процес оцінки і підтвердження ризиків III рівня є обов'язковим при визначенні того, чи необхідно продовжити повний аудит відповідності, аудит обмеженого обсягу або закрити справу. Такий підхід дозволяє CRA зосередити свої ресурси аудиту на випадки невідповідності з найбільшим ризиком недотримання в рамках великого бізнесу і знизити тягар відповідності для підприємств, які вважаються низькоризиковими.

Необхідно зазначити, що бізнес-аналітика, зібрана на етапах II та III рівнів, а також під час аудиту, використовується для поліпшення процесів і систем оцінки ризиків платників великого бізнесу системою управління справами (INTEGRAS) в рамках циклу зворотного зв'язку.

Позитивна практика податкового відомства Канади щодо виявлення й оцінювання податкових ризиків у сфері трансфертного ціноутворення з урахуванням специфіки вітчизняного податкового адміністрування може бути адаптована для України.

Список використаних джерел

1. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2015). *Measuring and Monitoring BEPS, Action 11, 2015 Final Report*. OECD Publishing. http://dx.doi.org/10.1787/9789264241343-en.

2. Canada Revenue Agency. URL: https://www.canada.ca/en/revenue-agency.html.

3. GST/HST for digital economy businesses. URL: https://canada.ca/en/revenue-agency/services/tax/businesses/topics/gst-hst-businesses/digital-economy.html.

4. International, Large Business and Investigations Branch (ILBIB). URL: https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/tax/technical-information/compliance-manuals-policies/large-business-audit-manual-international-large-business-investigations-branch-ilbib.html.

СЕКЦІЯ 4. ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

УДК 339.72
JEL Classification: F31

Безпаленко О. В.,
канд. екон. наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів,
Київський університет
ринкових відносин, м. Київ
Макарова Т. В.,
здобувач вищої освіти,
Київський університет
ринкових відносин, м Київ

РОЗВИТОК КРИПТОВАЛЮТИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Суспільний поділ праці був основною передумовою виникнення грошового обігу. Сучасна грошова система на шляху свого становлення зазнала чимало змін та інновацій. На заміну безгрошовим товарообмінним операціям, які створювали ряд незручностей у її застосуванні, нині приміняють готівкові (українська гривня з 1996 року та іноземна валюта) та безготівкові розрахунки. Згідно з Інструкцією Національного банку України “Про безготівкові розрахунки в Україні” безготівкові розрахунки можуть здійснюватися за такими формами розрахункових документів: платіжними дорученнями, платіжними вимогами-дорученнями, розрахунковими чеками, акредитивами, платіжними вимогами, банківськими платіжними картками, векселями, інкасовими дорученнями (розпорядженнями) [1].

Діджиталізація внесла корективи в грошову систему, зокрема в безготівкові розрахунки, а зростання ролі мережевого зв’язку поряд з іншими глобальними змінами зумовило появу нової грошової одиниці – криптовалюти (cryptocurrency). Існує кілька видів криптовалют: децентралізовані (немає центрального органу, який здійснює управління, контроль відбувається майнерами – різними вузлами зв'язку); централізовані (на відміну від попереднього, вони управляються і створювачем) [2]. Крім того, всі криптовалюти діляться на біткоїни, альткоїни і токени.

Все вищенаведене визначає актуальність і своєчасність обраної тематики.

Аналіз ролі криптовалюти у сучасному світі та історію її виникнення здійснили Майкл Кейсі, Пол Вінья [3]. Дослідниками даної проблематики виступають також Двуліт З. П., Передало Х. С., Тиліпська Р. Б., Терно Р. М., Стибель Р. І. [4], Доронін І. М. [5] та інші вчені. Проте її застосування на ринку світових грошей набуває розповсюдження і є актуальним питанням сьогодення.

©

Безпаленко О. В., Макарова Т. В. Розвиток криптовалюти в Україні та світі. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 62 – 64.

В окремих країнах розрахунки криптовалютою є легальними: Білорусь (з 2017 р.), Німеччина (з 2013 р.), Японія, в інших заборонена – Росія, Непал, Болівія, Бангладеш, Алжир. Статус криптовалюти в Україні залишається невизначеним: її обіг не заборонений, але й не легалізований. Ринкова капіталізація криптовалют станом на 30 вересня 2021 року становила: 1929190389957$, а кількість криптовалют – більше 6537 одиниць [8]. Лідируючі позиції на ринку займають криптовалюти Bitcoin, Ethereum, Binance Coin і Tether. Ринкова капіталізація та рейтингові позиції є не стабільними та нестійкими і залежать від їх популярності. Першою українською криптовалютою, орієнтованою саме на Україну, є Karbowanec, заснована 30 травня 2016 року на протоколі CryptoNote без пре майна і набуває швидкого розповсюдження останніми роками [9].

Не применшуючи значення і ролі інших видів криптовалют, варто зазначити, що найбільшою популярністю користується біткоїн. Точкою відліку його заснування, вважають 2008 рік, а її засновником – Сатосі Накамото (Satoshi Nakamoto), який створив децентралізовану систему фінансових розрахунків через викладення у загальний доступ коду програми клієнта і протокол. Операція ж купівлі-продажу цієї валюти вперше була проведена в 2010 р., а в 2013 р. ця віртуальна фінансова одиниця стала відомою і популярною завдяки різкому її зростанню з 13 доларів до 1000 доларів за одну монету [6]. Згідно з рейтингом Statista за 2020 рік, світовими лідерами у використанні біткоїну на онлайн-біржах стали Сполучені Штати Америки, Росія, Нігерія, Європейські країни, Китай [7].

Таким чином, можемо узагальнити результати нашого дослідження. Цифрові гроші отримали і утримують значні позиції на світовому грошовому ринку. Цей засіб розрахунку має великі перспективи для подальшого розвитку. Роль криптовалюти та її капіталізація зростає, оскільки є великий попит на такі засоби взаєморозрахунку. На подальший розвиток криптовалюти значний вплив мають економічні, соціальні та правові індикатори та правильний вектор політичного курсу України. Але із-за недостатнього її законодавчого врегулювання, залежності ціни виключно від попиту і пропозиції на ринку, існує великий ризик щодо фінансової стабільності грошово-кредитної системи країни застосування.

Список використаних джерел

1. Про безготівкові розрахунки в Україні: Інструкція Національного банку України від 21.01.2004. № 22. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04 (дата звернення: 01.10.2021).

2. Види криптовалют та їх особливості. URL: https://www.interkassa.com/ua/blog/o-kriptovalyute (дата звернення: 26.03.2021).

3. Винья Пол, Кейси Майкл. Эпоха криптовалют. Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2017. URL: http://www.management.com.ua/books/view-books.php?id=2067 (дата звернення: 23.09.2021).

4. Двуліт З. П., Передало Х. С., Тиліпська Р. Б., Терно Р. М., Стибель Р. І. Криптовалюта: стан та тенденції розвитку. *Економіка та держава.* 2019. № 1. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2019/4.pdf (дата звернення: 01.10.2021).

5. Доронін І. М. Криптовалюти: соціально-економічні фактори, право та функції держави. *Інформація і право*. 2017. № 3 (22). С. 85-93.

6. Феномен біткойн – переваги і недоліки криптовалюти. URL: https://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/fenomen-bitkojn-preimushhestva-i-nedostatki-kriptovalyuty (дата звернення: 21.09.2021).

7. Світовий ринок криптовалют. Сайт URL: https://nachasi.com/crypto/2021/08/12/krypta-u-sviti (дата звернення: 21.09.2021).

8. Ринкова капіталізація криптовалюти: статистика. URL: https://ru.investing.com/crypto/charts (дата звернення: 22.09.2021).

9. Українська криптовалюта зросла у 67 разів за цей рік. URL: https://mind.ua/news/20178718-ukrayinska-kriptovalyuta-zrosla-u-67-raziv-za-cej-rik (дата звернення: 01.10.2021).

УДК 330.322
JEL Classification: E22

Литвин О. Є.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри цифрової та міжнародної економіки,
Університет банківської справи, Львів
Семенець І. В.,
здобувач вищої освіти,
Університет банківської справи, Львів

СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

Інвестиції підприємства є вкладенням капіталу в усіх його формах в різні об’єкти (інструменти) його господарської діяльності з метою отримання прибутку, а також досягнення іншого економічного або неекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов’язане з чинниками часу, ризику і ліквідності [1].

За об’єктом вкладень інвестиції поділяються на капітальні (реальні) та фінансові. Капітальні (реальні інвестиції) – це вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи. До матеріальних об’єктів інвестування належать: будинки, споруди, обладнання, дорогоцінні метали, колекції, інші товарно-матеріальні цінності. До цієї групи зараховують інвестиції у відтворення й приріст основних засобів, які здійснюються у формі капітальних вкладень. До інвестицій у нематеріальні активи належать вкладення в патенти, ліцензії,

© Литвин О. Є., Семенець І. В. Сучасний стан інвестиційного процесу в Україні. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 64 – 69.

“ноу-хау”, в технічну, науково-практичну, технологічну та проектно-кошторисну документацію; у майнові права, що випливають з авторського права; в інтелектуальні цінності; у права користування землею, водою, ресурсами, спорудами, обладнанням (оренда); в інші майнові права.

Розвиток економіки України пов’язаний із фінансовим станом суб’єктів господарювання, який, своєю чергою, залежить від активності їх інвестиційної діяльності [2]. Через світову економічну кризу купівельна спроможність населення України в останні роки суттєво знизилася, на сході України і далі триває військовий конфлікт, міжнародні економічні відносини призводять до напливу дешевого імпорту в країну, тому частка збиткових підприємств в Україні є досить значною (табл. 1).

Таблиця 1

Фінансові результати підприємств до оподаткування

Показник	Роки						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кількість підприємств, які одержали прибуток у % до загальної кількості підприємств	65,9	66,3	73,7	73,4	72,8	74,3	74,0
Кількість підприємств, які одержали збиток у % до загальної кількості підприємств	34,1	33,7	26,3	26,6	27,2	25,7	26,0

Джерело: [3].

Такий стан речей пов’язаний із низьким рівнем здійснення підприємствами капітальних інвестицій, а як наслідок, високим ступенем зносу основних виробничих фондів підприємств. У 2019 р. вітчизняні підприємства виготовляли продукцію на основних засобах, які на 58,1 % були зношеними, що призводило до зростання її матеріаломісткості, енергомісткості, ціни, відставання в технологічному плані в порівнянні з продукцією іноземних підприємств на вітчизняному ринку.

Зниження прибутків підприємств веде до скорочення ними інвестиційної діяльності, оскільки більшість інвестицій здійснюються вітчизняними підприємствами за рахунок власних коштів, в той час як частка інвестицій іноземних інвесторів є незначною, що свідчить про низьку інвестиційну привабливість України (табл. 2).

Як видно з табл. 2, протягом 2017 – 2019 рр. спостерігалася негативна тенденція до скорочення кредитування підприємств іноземними інвесторами та населенням на їх потреби у технічному переоснащенні, модернізації технологій тощо. Така ситуація пов’язана з нестабільністю економічної ситуації та великими фінансовими ризиками. А підприємства у даних умовах також не мають в розпорядженні власних коштів в достатній кількості для здійснення інвестиційної діяльності та забезпечення свого сталого розвитку.

Таблиця 2

Інвестиції за джерелами фінансування у фактичних цінах (млн грн) та у відсотках до загального обсягу

Джерела	Роки						
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Кошти державного бюджету	6498 2,4%	2739 1,2%	6920 2,5%	9264 2,6%	15295 3,4%	22814 3,9%	30834 4,9%
Кошти місцевих бюджетів	7219 2,7%	5918 2,7%	14260 5,2%	26817 7,5%	41566 9,3%	50356 8,7%	56480 9,1%
Власні кошти підприємств та	170676 63,8%	154630 70,5%	184351 67,5%	248769 69,3%	310062 69,1%	409585 70,8%	408276 65,4%
Кошти іноземних інвесторів	4881 1,8%	5640 2,6%	8185 3,0%	9831 2,7%	6206 1,4%	1795 0,3%	4664 0,7%
Кошти населення на будівництво житла	28345 10,6%	22064 10,0%	31985 11,7%	29933 8,3%	32803 7,3%	34646 6,0%	32422 5,2%
Кредити банків та інші позики	40878 15,3%	21739 9,9%	20740 7,6%	27106 7,5%	29589 6,6%	44825 7,8%	67233 10,8%
Інші джерела фінансування	9231 3,4%	6690 3,1%	6675 2,5%	7496 2,1%	12941 2,9%	14705 2,5%	24070 3,9%
Усього	267728 100%	219420 100%	273116 100%	359216 100%	448462 100%	578726 100%	623979 100%

Джерело: [3].

Аналізуючи структуру капітальних інвестицій за видами економічної діяльності у 2019 р., бачимо, що найбільша їх частка припадає на промисловість – 32,8 %. З них: 17,3 % – припадає на переробну промисловість; 6,3 % – займають інвестиції в добувну промисловість і розроблення кар’єрів; 8,6 % – вкладено в постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; 0,6 % – займають інвестиції в водопостачання; каналізацію, поводження з відходами [3].

Капітальні інвестиції в Україні в 2019 р. були розподілені нерівномірно за регіонами. За даними Держстату на Київ припала майже третина всіх інвестицій – 96810,7 млн грн. Найкращими регіонами для бізнесу виявилися Київщина (31057,7 млн грн), Дніпропетровщина (30806,4 млн грн), Львівщина (16970,8 млн грн) і Харківщина (15700,3 млн грн). Менше всього здійснюють інвестиційну діяльність на Буковині (2444,9 млн грн), Луганщині (2910,4 млн грн), Закарпатті (3721,4 млн грн) та Рівненщині (4086,7 млн грн) [3]. У результаті цього інвестиційні процеси однієї частини регіонів опинилися в стані деградації, а в іншій частині акумулюється головна маса інвестицій і відбувається основний інвестиційний оборот.

Інвестиційна активність визначається реальною прибутковістю економіки. Проте через низький рівень конкурентоспроможності та неефективність податкової системи українська економіка залишається порівняно малоприбутковою, що й підтверджують низькі показники рентабельності операційної діяльності вітчизняних підприємств (рис. 1).

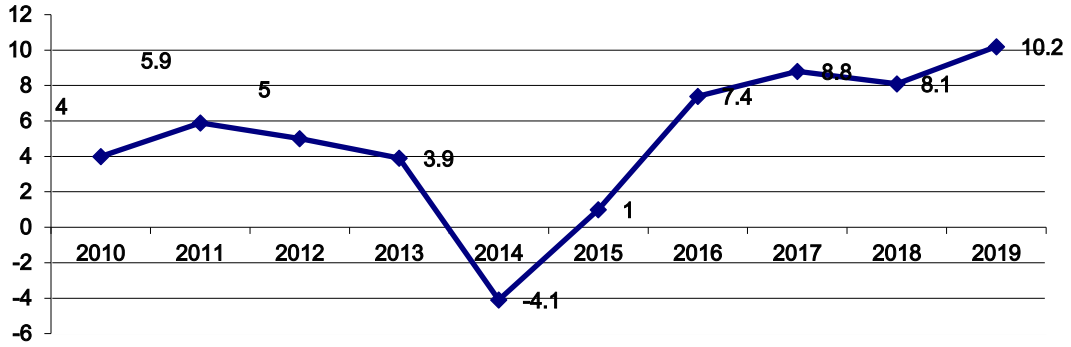


Рис. 1. Рентабельність операційної діяльності вітчизняних підприємств

Джерело: [3].

Низький рівень рентабельності означає зменшення отримуваного прибутку, який є основним джерелом інвестицій, зумовлює зниження обсягів власних коштів, які йдуть на інвестиції. Зменшення інвестицій, у свою чергу, за логікою ланцюгової реакції, зумовило негативні процеси і в інноваційній діяльності. В зв'язку з недостатніми інвестиціями в основний капітал дуже низькою є інноваційна активність, а отже впровадження прогресивних технологічних процесів, комплексної механізації і автоматизації є незначним, що негативно відбивається на макростабільності та спричиняє глибокі структурні деформації й асиметрії у соціальному та економічному житті держави.

Світова практика свідчить про те, що країни з обмеженими бюджетними ресурсами не можуть власними силами вийти з економічної кризи без залучення іноземних інвестицій. З підвищеною інвестиційною активністю пов'язується і відомий економічний феномен останнього періоду – бурхливе економічне піднесення "нових індустріальних країн" Азії: Південної Кореї, Тайваню, Сінгапуру, Гонконгу. У тому ж контексті нині можна говорити вже і про Таїланд. У цих країнах за відносно стислий термін створено стабільні економічні структури з досить великим і динамічним експортним потенціалом, здатним швидко адаптуватися до кон'юнктури світового ринку, що змінюється, здійснений перехід до широко фронтального розвитку сучасних наукомістких галузей економіки [4]. При цьому відкриття країни перед іноземними інвесторами не повинно проходити стихійно. Тільки за допомогою вдалого використання системи стимулів, обмежень і пільг можливо досягти оптимальної відповідності інтересів експортерів капіталу потребам країни-реципієнта.

Згідно з висновками Світового банку, характер та обсяги іноземного інвестування в Україну відповідають умовам ведення бізнесу, де покращення на один відсотковий пункт відповідного індексу зумовлює щорічне зростання прямих іноземних інвестицій на 250 – 500 млн дол. США. Хоча Україна поступово покращує свої позиції в рейтингу (80-те місце у 2019 р. проти 83-го у 2016 р.), серед країн "Східного партнерства" вона поки що посідає незадовільне місце за обсягом прямих іноземних інвестицій на душу населення. Так, на початку 2019 р. Україна за цим показником поступалася

Азербайджану більш як у шість разів, Грузії – у стримуючим п’ять разів, Білорусі та Вірменії – майже в два рази [5]. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну наведена на рис. 2.

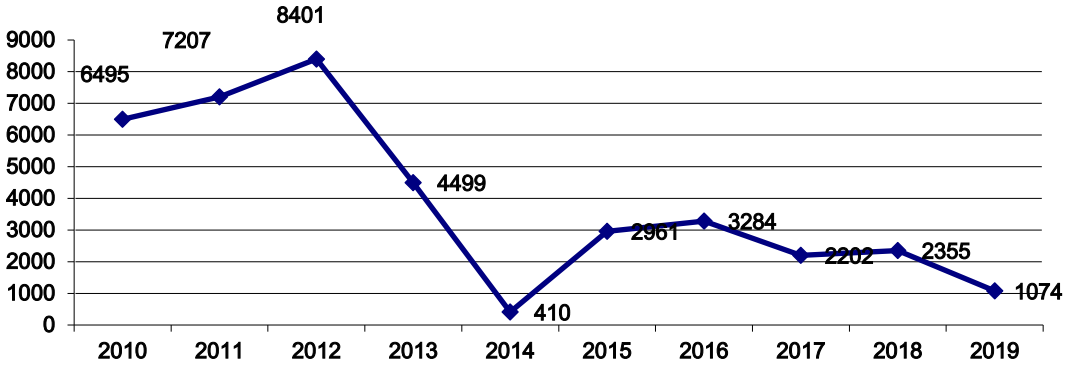


Рис. 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну
Джерело: [6].

Як видно з рис. 2, за останні роки ми спостерігаємо зменшення надходження іноземних інвестицій в економіку України. Цікавим є той факт, що, незважаючи на складну економічну ситуацію та зниження рівня ВВП, Україна є активним донором економіки країн світу, тому справжній приплив іноземних інвестицій – приблизно третина від сум, які заходять. Решта – офшори, гроші наших олігархів з їхніх іноземних компаній. Головним фактором для іноземних капіталовкладень, на наш погляд, є нормативно-політична невлаштованість країни, стан війни у якому перебуває Україна, макроекономічне гальмування, зупинення низки промислових підприємств, стрімка девальвація та інфляція, зниження рівня споживання і той факт, що захист прав інвесторів залишається незадовільним.

Отже, інвестиції є локомотивом, який рухає всю економічну систему країни вперед. Підвищення продуктивності праці, впровадження сучасних технологій і введення нових потужностей як результат інвестиційної діяльності ведуть до піднесення виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції і як наслідок загального пожвавлення економіки [7]. Однак погіршення фінансових результатів підприємств на тлі скорочення державного фінансування, обмеженість та неефективне використання нематеріальних активів, зростання частки простроченої кредиторської заборгованості підприємств, згортання емісійної діяльності підприємств через низьку інвестиційну привабливість вітчизняних емітентів призвели до зниження інвестиційної активності вітчизняних підприємств. Головною проблемою інвестування на сьогодні є скорочення попиту на продукцію, що виготовляться. Протягом останніх років платоспроможність населення значно погіршилась, це сприяло скороченню споживчої активності більшості підприємств, адже майже всі вони орієнтовані саме на внутрішній ринок [8]. В той час як експортоорієнтованими є галузі промисловості з низьким рівнем доданої вартості.

Тому на державному рівні необхідно створити відкриту, орієнтовану на експорт модель, яка б сприяла підвищенню рівня активності як іноземних, так і вітчизняних інвесторів на території України, інтенсивності міжнародного

руху капіталів і поділу праці. Оптимальна інвестиційна політика українського уряду повинна проводитися за такими основними напрямками: податкове стимулювання інвестицій; застосування прискореної амортизації; створення сприятливих умов для іноземних інвесторів, підтримання та заохочення інноваційної діяльності; стабільні умови роботи при здійсненні довгострокових капіталовкладень, в яких не буде місця примусовим вилученням капіталу і свавіллю влади; створення надійної системи страхування від некомерційних ризиків.

Список використаних джерел

1. Яременко О. В. Економічна сутність інвестицій та основні поняття інвестиційної діяльності. *Економіка промисловості*. 2019. № 1-2. С. 79-85.

2. Литвин О. Є., Хмелевська В. В. Конкурентні позиції України на світовому ринку фінансових послуг. Фінансовий простір. 2021. № 1 (41). С. 66-78.

3. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Литвин О. Україна в системі міжнародних економічних відносин в умовах інституціоналізації та глобальної конвергенції. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. Вип. 1 (49). 2019. С. 36-40.

5. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2019 році". Київ : НІСД, 2019. 928 с.

6. Прямі іноземні інвестиції. Фінансовий портал Міністерства фінансів України. URL: https://index.minfin.com.ua/index/fdi.

7. Литвин О. Є., Семенець І. В. Особливості міжнародної спеціалізації та виробничого кооперування в умовах глобалізації. *Міжнародні економічні відносини та національна економічна діяльність: сучасний стан, проблеми та тенденції розвитку* : колективна монографія. Полтава : ПП "Астрая", 2021. С. 18-32. URL: http://www.economics.in.ua/2021/07/blog-post_78.html.

8. Ливтин О. Є. Управління операціями з експорту-імпорту: зб. ситуац. та практ. завдань: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : "Фенікс", 2016. 316 с.

СЕКЦІЯ 5. МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 331.103.24
JEL Classification: O22

Аверчев О.,
д-р с.-г. наук, професор,
професор кафедри економіки та фінансів,
Херсонський державний аграрно-
економічний університет, м. Херсон
Алєщенко Л.,
асистент кафедри менеджменту
та інформаційних технологій,
Херсонський державний аграрно-
економічний університет, м. Херсон

СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ

Управління проєктами за останнє десятиліття стало потужною технологією управління змінами у висококонкурентному світі. Ефективне застосування методів та інструментів управління проєктами дозволяє успішно реалізувати будь-який проєкт відповідно до високих стандартів якості, вчасно досягаючи поставлених цілей, заощаджуючи час та зменшуючи ризики. В умовах глобалізації світової економіки проєктно-орієнтоване управління стає одним з найважливіших чинників перемоги компанії в конкурентній боротьбі та завоювання нових ринків.

Сьогодні принципи управління проєктами поділяються на два принципово різні методи:

1. Метод мережевого планування та управління. Принцип методу полягає у дотриманні такої природної послідовності діяльності та робочих процесів з урахуванням стадій загального процесу. Охоплює всі залучені процеси шляхом відображення у вигляді діаграм, графіків, таблиць та інших інструментів планування. Дозволяє простежити найменші розбіжності із запланованою траєкторією проєкту з точки зору показників часу, якості та продуктивності.

2. Метод лінійних графіків. План виконання проєкту виражається графіком у двох вимірах: види робіт (вертикальні) та часові інтервали (горизонтальні). Цей метод не відображає взаємозв’язку між окремими етапами проєкту, але він наочно демонструє дотримання строків та структурує етапи в логічній послідовності.

Існує також п’ять типів груп процесів, які відрізняються один від одного різними цілями, які стоять перед ними:

©

Аверчев О., Алєщенко Л. Сучасні методи управління проєктами. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 70 – 73.

1. Ініціювання. Перше, що потрібно зробити, щоб сформувати новий проект або сформувати новий етап вже існуючого. Етап необхідний для схвалення початку роботи менеджером перед наступною стадією.

2. Планування. У межах цієї групи процесів визначається план проєкту, його зміст, перелік робіт, їх обсяг, градація діяльності та їх цілі.

3. Виконання. У цій групі процесів міститься все необхідне для реалізації поточної стадії проєкту.

4. Моніторинг та контроль. Частина процесів, яка зводиться до спостереження, вивчення та подальшої роботи з отриманими даними. Необхідно підтримувати показники якості та підвищувати ефективність роботи. На цьому етапі оцінюється управління проєктом.

5. Завершення. Це група заходів щодо виконання всієї роботи перед підготовкою до нового етапу проєкту або завершення діяльності в рамках загального проєкту.

Основна суть управління проєктами полягає в організації та ефективному управлінні людьми, наявними ресурсами, аналізі та мінімізації витрат, обережному використанні часу для логічного завершення проєктів [1].

Аналіз управління проєктами має дві критичні складові:

– аналіз самого плану;

– аналіз реалізації цього плану в житті.

Аналіз плану необхідний для відповіді на питання, чи зможе проєкт відповідати цілям та бажанням його учасників, які повинні оцінити показники, плани, цілі, заплановані результати. Це перший етап проєкту – планування, на якому приймається рішення змінити проєкт, скорегувати його, переформулювати цілі та результати. Після завершення аналізу плану всі подальші процеси розуміються як аналіз виконання.

На етапі планування розробляються кошториси та прогнози. Процес перевірки ефективності необхідний для моніторингу прогресу у досягненні прогнозів та результатів. Для більшості проєктів аналіз критеріїв досягнення мети служить методом управління. Критерії успішності проєктів означають дотримання строків виконання, якість робіт, вартість робіт, що виконуються. Якщо будь-який із цих критеріїв зазнає невдачі та дає негативні результати, приймається рішення про невелике коригування, якісну зміну або повну ліквідацію проєкту.

Процеси аналізу управління проєктами можна розділити на основні та допоміжні.

Основні процеси включають аналіз критеріїв проєкту, від яких безпосередньо залежать цілі управління. Ці критерії включають:

– терміни – відповідність запланованого фактичному;

– собівартість – відповідність прогнозованих витрат реальним;

– якість – моніторинг відповідності запланованих стандартів якості тим, що впроваджуються;

– підтвердження цілей - підбиття підсумків усіма учасниками проєкту та аналіз відповідності запланованих результатів досягнутим.

Допоміжні процеси аналізу, пов’язані з оцінкою факторів, що впливають на критерії успіху та цілі проєкту, включають:

– аналіз ресурсів – відповідність прогнозного та фактичного навантаження з запланованим, а також аналіз співвідношення фактичних витрат та планових значень;

– оцінка ефективності – передача учасникам інформації про проєкт, такої, як ресурси, що використовуються для досягнення мети проєкту.

За результатами аналізу приймається рішення продовжити існування проєкту, як заплановано, або вносяться корективи в хід роботи.

Покращення управління проєктами в організаціях зазвичай складається з таких заходів:

– розробка методології управління проєктами в компанії;

– впровадження інформаційної системи управління проєктами;

– навчання співробітників виконувати свої ролі в управлінні проєктами.

Вітчизняний та зарубіжний досвід показує, що майже у всіх випадках невдалих реалізацій управління проєктами основним джерелом проблем була недостатня увага до розвитку процесів організаційного управління. Як приклад розглянемо процес розробки та затвердження плану проєкту. Процеси розробки плану детально описані у стандартах управління проєктами, підтримуються спеціалізованим програмним забезпеченням і не потребують особливих додаткових зусиль для їх вдосконалення. Процеси узгодження та затвердження планів проєктів не описані в жодних стандартах; вони дуже специфічні, і процес їх організації встановити дуже складно. Розробка плану є внутрішньою частиною проєкту, тоді як його затвердження - це зовнішній, організаційний момент, який не вимагає участі в ньому працівників інших підрозділів. Але, зрештою, будь -яка організація потребує не просто красиво складеного плану проєкту, а перш за все його узгодження. Саме організаційні процеси корпоративного управління важко вдосконалити, їх розробка займає багато часу і потребує зусиль великої кількості працівників та вищих керівників; крім того, організаційні процеси потребують постійного моніторингу та вдосконалення. На їх основі створюються єдині правила виконання всіх проєктів організації, що дає можливість побудувати єдину систему контролю, консолідовану звітність, а також забезпечити успіх проєкту незалежно від рівня компетентності менеджерів. Бажано автоматизувати ключові організаційні процеси, щоб вони не могли бути виконані “неправильно”.

Характерними моментами неефективного управління проєктами є відсутність системи планів та контролю, запуск багатьох проєктів без урахування наявності ресурсів, “ресурсні війни” між керівниками проєктів та керівниками відділів, відсутність повної картини стану проєктів та сильної залежності від кваліфікації його провідного менеджера.

Список використаних джерел

1. Akkermans, J., Keegan, A., Huemann, M., & Ringhofer, C. (2020). Crafting project managers' careers: Integrating the fields of careers and project management. *Project Management Journal, 51*(2), 135–153.

2. Alvarenga, J. C., Branco, R. R., Guedes, A. L. A., Soares, C. A. P., & Silva, W. (2019). The project manager core competencies to project success. *International Journal of Managing Projects in Business, 79*(11).

3. Borg, J., & Scott-Young, C. (2020). Priming the project talent pipeline: Examining work readiness in undergraduate project management degree programs. *Project Management Journal, 51*(2), 165–180.

4. Burga, R., Leblanc, J., & Rezania, D. (2020). Exploring student perceptions of their readiness for project work: Utilizing social cognitive career theory. *Project Management Journal, 51*(2), 154–164.

5. Byington, E. K., Felps, W., & Baruch, Y. (2019). Mapping the Journal of Vocational Behavior: A 23-year review. *Journal of Vocational Behavior, 110*, 229–244.

6. Chen, T., Fu, M., Liu, R., Xu, X., Zhou, S., & Liu, B. (2019). How do project management competencies change within the project management career model in large Chinese construction companies? *International Journal of Project Management, 37*(3), 485–500.

7. Chipulu, M., Ojiako, U., Marshall, A., Williams, T., Bititci, U., Mota, C., Shou, Y., Thomas, A., Dirani, A. E., Maguire, S., & Stamati, T. (2019). A dimensional analysis of stakeholder assessment of project outcomes. *Production Planning & Control, 30*(13), 1072–1090.

8. De Vos, A., Van der Heijden, B. I. J. M., & Akkermans, J. (2020). Sustainable careers: Towards a conceptual model. *Journal of Vocational Behavior*.

9. Floris, M., Wiblen, S. L., & Anichenko, E. (2020). Senior project leadership skills and career stallers: Analysis of perception differences and implications for careers. *Project Management Journal, 51*(2), 214–234.

10. Havermans, L., Van der Heijden, B. I. J. M., Savelsbergh, C., & Storm, P. (2019). Rolling into the profession: Exploring the motivation and experience of becoming a project manager. *Project Management Journal, 50*(3), 346–360.

11. Li, Y., Sun, T., Shou, Y., & Sun, H. (2020). What makes a competent international project manager in emerging and developing countries? *Project Management Journal, 51*(2), 181–198.

12. Lo Presti, A., & Elia, A. (2020). Is the project manager's road to success paved only with clear career paths? A dominance analysis of the additive contributions of career attitudes and employability factors. *Project Management Journal, 51*(2), 199– 213.

13. Tims, M., & Akkermans, J. (2020). Job and career crafting to fulfill individual career pathways. In G. Carter & J. Hedge (Eds.), Career pathways–School to retirement and beyond (pp. 165– 190). *Oxford University Press*.

14. Van der Heijden, B., De Vos, A., Akkermans, J., Spurk, D., Semeijn, J., Van der Velde, M., & Fugate, M. (2020). Sustainable career across the lifespan: Moving the field forward. *Journal of Vocational Behavior*. doi: 10.1016/j.jvb. 2018.06.011.

УДК 658.51
JEL Classification: M12

Литвин О. Є.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри цифрової
та міжнародної економіки,
Університет банківської справи, Львів
Хмелевська В. В.,
здобувач вищої освіти,
Університет банківської справи, Львів

ЕКОНОМІЧНА ПОВЕДІНКА ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

За нашим розумінням, економічна поведінка включає в себе такі два аспекти. Перший пов’язаний із прагненням суб’єкта господарювання до максимізації економічних результатів у конкретній ситуації. Другий аспект проявляється у внутрішній схильності керівництва компанії до більш або менш ризикованих дій. Така поведінка значно залежить від змін, які відбуваються у зовнішньому середовищі підприємства. Тобто, вона може змінюватися, і тому її слід вважати змінною. Тому, на нашу думку, цей аспект поведінки можна назвати варіативною складовою категорії “економічна поведінка”.

Другий аспект характеризується внутрішньою схильністю керівництва компанії до певного типу поведінки (схильності до ризикованих дій, як це було зазначено вище). Наприклад, якщо менеджмент підприємства віддає перевагу ризикованим діям, тоді його поведінка завжди буде характеризуватися як активна, або навіть проактивна [1]. І навпаки, якщо керівництво поводиться більш обережно, тоді його поведінка за будь-яких зовнішніх умов буде пасивною, або активно-пасивною. Таким чином, цей аспект поведінки є менш залежним від зовнішнього середовища компанії.

Ми вважаємо, що з точки зору ризикованості рішень можна розрізняти активну, пасивну, активно-пасивну та проактивну економічну поведінку. Такий характер поведінки носить суб’єктивно-об’єктивний характер. Тобто носіями такої поведінки є особи, які приймають рішення (суб’єктивний характер) [2], але вони приймають рішення частіше за все у відповідності до певного її типу (об’єктивний характер). Цей елемент економічної поведінки є відносно сталим для менеджменту компанії і тому ми вважаємо, що його можна назвати стабільною складовою категорії “економічна поведінка”.

©

Литвин О. Є., Хмелевська В. В. Економічна поведінка підприємств як основа для прийняття управлінських рішень. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 74 – 78.

При дослідженні економічної поведінки з урахуванням результативності рішень, перш за все, необхідно визначити, на що вона вливає. З цією метою потрібно встановити залежність між такими категоріями, як економічна поведінка, стратегічна поведінка, стратегія підприємства та уточнити сутність кожного з них.

Процес формування економічної поведінки підприємств має відтворювати такий взаємозв'язок (рис. 1).

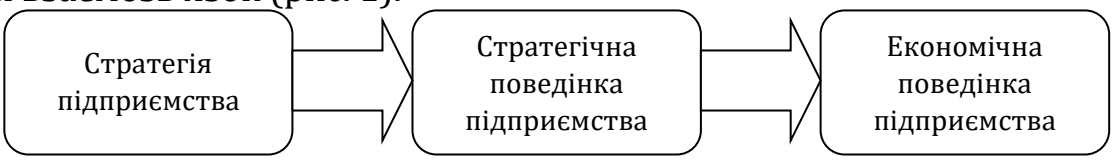


Рис. 1. Процес формування економічної поведінки

Джерело: [3].

На думку авторів, даний взаємозв'язок і послідовність впливу цих понять прийнятною. Однак у цьому випадку роль економічної поведінки є дещо заниженою. Даний ланцюжок не відображає зворотного зв'язку та не характеризує вплив економічної поведінки на стратегічну поведінку та стратегію підприємства.

Як відомо, стратегія визначає напрямок стратегічної поведінки. У свою чергу, стратегічна поведінка впливає на економічну поведінку. Проте, якщо обрана стратегічна поведінка більше не відповідає умовам, які змінилися, то економічна поведінка, у короткостроковому періоді коригує її. У довгостроковій перспективі економічна поведінка чинить вплив на обрану стратегію та змінює поставлені цілі. Таким чином, у процес формування економічної поведінки, за Карачиною Н. [4], слід додати певні зворотні зв'язки, оскільки відбувається безперервна взаємодія.

На нашу думку, визначення економічної поведінки повинно стосуватися варіативної та стабільної складової як в кортокостроковому, так і в довгостроковому періодах. Виходячи з цього, ми пропонуємо у визначенні економічної поведінки враховувати два аспекти: варіативний, що залежить від змін середовища, і стабільний, що визначається внутрішніми позиціями керівництва, залежно від типів поведінки (за соціально-психологічною характеристикою). У короткостроковому періоді економічна поведінка спрямована на реалізацію поточних рішень з метою максимізації їх результативності [5]. У довгостроковій перспективі економічна поведінка може змінювати, коригувати стратегічні рішення і служить додатковим фактором формування стратегії підприємства. Аналізуючи дане поняття, можна стверджувати, що воно нерозривно пов'язане зі стратегічною поведінкою підприємства і, як наслідок, – із стратегією.

Стратегічна поведінка формується під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, у тому числі певних правил, формальних і неформальних обмежень. Виходячи з того, що стратегічна поведінка – це поведінка відповідно до певної ринкової структури, варто зазначити, що в рамках кожної ринкової структури будуть мати місце певні обмеження та особливості, які й визначатимуть характер стратегічної поведінки підприємства [6].

Наприклад, для підприємств-монополістів ключові стратегічні завдання передбачають формування ефективних ринкових бар’єрів, для підприємств-олігополістів – різноманітні оборонні та наступальні стратегії, пов’язані зі зміною кон’юнктурних показників – ціни, якості, сервісного обслуговування, реклами тощо; для підприємств-поліполістів – це стратегія навчання, досвіду тощо. За словами Карачиної Н. [4], стратегічна поведінка підприємства є комплексом дій, що спрямовані на реалізацію обраної стратегії підприємства.

Стратегічна поведінка означає набір стратегічних рішень, у рамках обраної стратегії, який дозволяє підприємству ефективно пристосовуватися до ринкових змін. Економічна поведінка, у цьому випадку, зводиться до визначення конкретного набору дій, який здійснює підприємство в рамках обраної стратегічної поведінки з метою отримання максимальних економічних результатів.

Як відомо, найчастіше під стратегією розуміють сформовані вищим керівництвом плани щодо досягнення цілей підприємства. У сучасному економічному словнику під стратегією розуміють довгострокові наміри керівництва підприємства по відношенню до виробництва, маркетингу, доходів і витрат або капіталовкладень [7].

Варто зазначити, що в процесі зміни зовнішнього середовища етимологія поняття “стратегії” також змінювалась та набувала нових значень і рис. Сьогодні доцільно розглядати стратегію не тільки як довгостроковий план досягнення цілей, а як постійно коригуючі напрямки діяльності з метою отримання економічних результатів. Стратегія являє собою встановлений та переглядуваний набір напрямків діяльності (цілей і способів їх досягнення) для забезпечення поновлюваної відмітності та прибутковості. Виходячи з даного визначення, можна простежити прямий зв’язок між стратегією та економічною поведінкою.

Взаємозв’язок між стратегією, стратегічною та економічною поведінками підприємства та можливий вплив економічної поведінки на вказані процеси представлено на рис. 2.

Представлена модель складається з трьох блоків. Перший блок являє собою формування стратегії підприємства. При дослідженні стратегії за основу взято підхід, запропонований М. Месконом. Даний процес складається з таких кроків: визначення місії та цілей підприємства; аналіз зовнішнього середовища; оцінка та дослідження сильних та слабких сторін підприємства; аналіз стратегічних альтернатив; вибір стратегії.

Другий блок стосується стратегічної поведінки та включає в себе узгодження обраної стратегії з умовами функціонування та саме реалізацію стратегії. Третій блок присвячений економічній поведінці. Основними елементами його є оцінка та коригування стратегічних рішень.

Тобто, у короткостроковому періоді варіативна складова економічної поведінки буде уточнювати стратегічну поведінку підприємств, коригувати стратегічні рішення з метою досягнення максимальної економічної ефективності. У довгостроковому періоді економічна поведінка за рахунок стабільної складової (що проявляється у схильності менеджменту компанії

до певного типу поведінки) служить додатковим інструментом для вибору та обґрунтування стратегії. Це означає, що при її формуванні необхідно враховувати саме той тип економічної поведінки, який є притаманним для керівництва компанії.

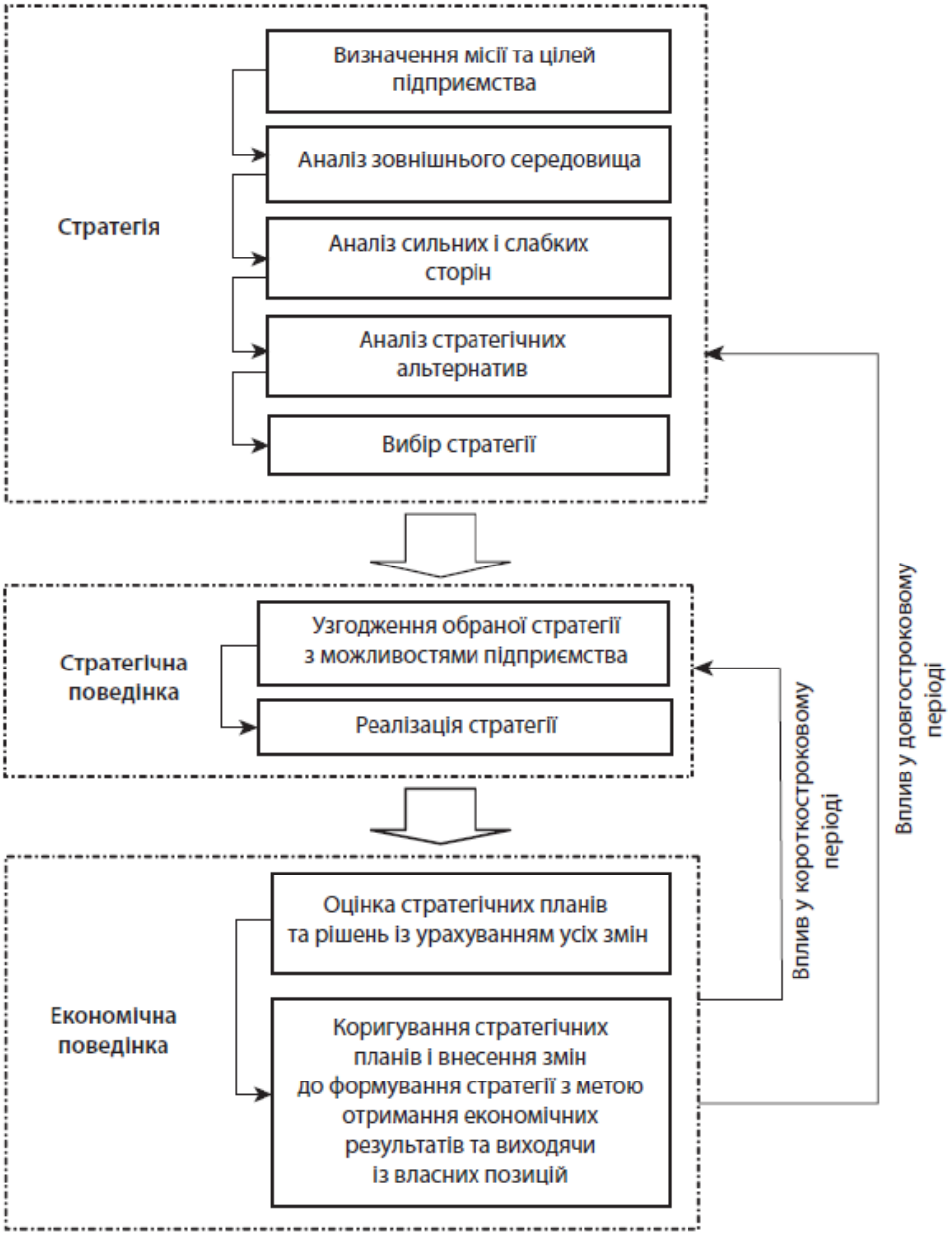


Рис. 2. Взаємозв'язок між стратегією, стратегічною та економічною поведінками підприємства

Джерело: [8].

Отже, можна сказати, що "стратегія" – це довгострокові плани керівництва підприємства, які складаються з метою отримання економічних результатів і можуть бути скоригованими в довгостроковій перспективі залежно від певному типу економічної поведінки. Тобто, ми вважаємо, що на вибір стратегії впливають не тільки стандартні та загальноприйняті інструменти її формування, але й ті типи економічної поведінки підприємства, які є домінантними для керівництва компанії [5]. Доцільно зазначити, що при формуванні економічної поведінки необхідно враховувати умови функціонування підприємства та швидкість їх змін.

Отже, економічна поведінка пов’язана з такими категоріями, як стратегічна поведінка та стратегія. Крім того, при дослідженні економічної поведінки слід враховувати дві важливі складові – варіативну та стабільну. Саме стабільний аспект економічної поведінки може впливати на формування стратегії в довгостроковій перспективі залежно від типів поведінки (що проявляються у схильності до ризиків), які є домінантними для керівництва підприємства. Варіативна складова визначає шляхи реалізації стратегічних планів підприємства через можливе коригування стратегічної поведінки підприємства в короткостроковому періоді. Подальше, більш детальне, дослідження характеру взаємодії економічної поведінки з прийняттям управлінських рішень дозволить підвищити ефективність останніх. Крім того, у перспективі можливе вдосконалення методики формування стратегії за рахунок оцінки впливу економічної поведінки в процесі прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Lytvyn O. International Mergers and Acquisitions : навч. посіб. Київ : Зовнішня торгівля, 2012. 436 с.

2. Литвин О. Є. Організація зовнішньоторговельних операцій: збірник розрахункових завдань : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : “Фенікс”, 2016. 180 с.

3. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації : монографія. Київ : КНЕУ, 2020. 275 с.

4. Большой экономический словарь. Москва, 2019. С. 683.

5. Литвин О., Галицька О. Вплив корпоративної культури на ефективність діяльності організації. *Фінансовий простір*. 2019. № 4 (36). С. 127 – 140. https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190230.

6. Литвин О., Запорожець М. Франчайзинг як ефективна форма партнерства із закордонними фірмами. *Фінансовий простір*. 2019. № 4 (36). С. 141 – 150. https://doi.org/10.18371/fp.4(36).2019.190231.

7. Коробов Ю. И. Теория и практика конкуренции. Саратов : Издат. центр СГЭА, 2020. С. 6.

8. Кудінова А. В. Підприємницька поведінка: сутність та детермінанти її еволюції. *Актуальні проблеми економіки*. 2021. № 4. С. 104 – 111.

УДК 639.1.052
JEL Classification: Q15

Муравйов Ю. В.,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
Національний лісотехнічний
університет України, м. Львів

ОРГАНІЗАЦІЯ ПЛАТНОГО КОРИСТУВАННЯ МИСЛИВСЬКИМИ УГІДДЯМИ, ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

Сучасне мисливського господарства є результатом історичного досвіду людини у процесі її становлення, як свідомого користувача природних ресурсів, якими є мисливські угіддя та тварини. Індикатором ефективності ведення господарства є якісні мисливські угіддя з оптимальною чисельністю мисливських тварин та високі фінансові показники користувачів мисливських угідь. Поштовхом до такого розвитку повинно стати удосконалення мисливського господарства, екологічного та природоохоронного законодавства, у тому числі і в частині плати за користування мисливськими угіддями, а також прийняття методики нарахування, удосконалення порядку справляння і розподілу цієї плати.

Закон "Про мисливське господарство та полювання" (№ 1478-III) [1] забезпечує рівні права усім користувачам мисливських угідь у взаємовідносинах з органами державної влади щодо ведення мисливського господарства, організації охорони, регулювання чисельності, використання та відтворення тваринного світу.

Відповідно до ст. 24 Закону № 1478-III [1] у чинній редакції, користування мисливськими угіддями є платним, а розмір та порядок внесення плати за користування мисливськими угіддями визначаються у договорі між користувачем мисливських угідь та власником або постійним користувачем земельних ділянок, на яких знаходяться ці угіддя. Розмір плати за користування мисливськими угіддями встановлюється залежно від їх місцезнаходження, природної якості та інших факторів.

Відповідно до ч. 3 ст. 18 Лісового кодексу України [2], довгострокове тимчасове користування лісами – засноване на договорі строкове платне використання лісових ділянок, які виділяються для потреб мисливського господарства, культурно-оздоровчих, рекреаційних, спортивних, туристичних і освітньо-виховних цілей, проведення науково-дослідних робіт. Таким чином, використання лісових ділянок для потреб мисливського господарства розглядається як довгострокове тимчасове користування.

©

Муравйов Ю. В. Організація платного користування мисливськими угіддями, як запорука ефективного їх використання. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 79 – 82.

Як вбачається з ч. 4. ст. 67 Лісового Кодексу України [2] використання корисних властивостей лісів для потреб мисливського господарства є одним з видів спеціального використання лісових ресурсів.

Щодо законодавчих ініціатив, то варто зазначити, що у Верховній Раді України зареєстровано проект Закону України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення законодавства у сфері мисливського господарства та полювання та запобігання незаконному полюванню” (реєстр. № 3200 від 11.03.2020) [3]. Даним проектом закону пропонується встановити плату за користування мисливськими угіддями з розрахунку за 1 га мисливських угідь: лісових – 10 % неоподаткованого мінімуму доходів громадян; польових – 8 % неоподаткованого мінімуму доходів громадян; водно-болотних – 5 % неоподаткованого мінімуму доходів громадян. З урахуванням розміру неоподаткованого мінімуму доходів громадян відповідно до пункту 5 підрозділу 1 розділу XX Податкового кодексу України” [4] пропонується встановити розмір плати за 1 га лісових угідь – 1,70 грн, польових – 1,36 грн та водно-болотних – 0,85 грн. При цьому пропонується суб'єктом одержання коштів за користування мисливськими угіддями призначити органи місцевого самоврядування, на території яких знаходяться мисливські угіддя і використовувати на охорону та відтворення державного мисливського фонду [4].

Аналізуючи дану ініціативу варто відмітити, що на визначення розміру плати за користування мисливськими угіддями з прив’язкою до неоподаткованого мінімуму доходів громадян не впливатиме якість мисливських угідь (бонітет), а призначення суб’єктом одержання коштів органів місцевого самоврядування не носитиме стимулюючого характеру для розвитку мисливського господарства та раціонального невиснажливого використання тваринного світу.

Проведений аналіз законодавчої бази дозволив сформувати деякі концептуальні засади справляння платежів за спеціальне використання мисливських угідь.

Так, з метою забезпечення належних умов ведення мисливського господарства, прозорості та ефективності використання мисливських угідь та тварин як природного ресурсу загальнодержавного значення і запобігання необґрунтованому заниженню розміру плати за користування мисливськими угіддями, їх передачу користувачам для ведення мисливського господарства рекомендуємо здійснюється на конкурентних засадах. При цьому обов’язковим є дотримання принципів максимальної ефективності, добросовісної конкуренції серед учасників, відкритості та прозорості конкурсного відбору, рівноправності учасників.

Організатором проведення конкурсу (аукціону) щодо передачі у користування мисливських угідь виступає територіальний орган спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань лісового і мисливського господарства та полювання.

Рекомендований розмір плати за користування мисливськими угіддями розраховується залежно від їх місцезнаходження, природної якості та інших факторів за формулою 1:

$$P = \frac{\sum_{i=1}^{n} L_i}{\sum_{i=1}^{n} O_i} \times 1_{нго} \times K_{увм} \times K_{ін}, \text{ де} \quad (1)$$

і – кількість видів мисливських тварин, на які ведеться добування в угіддях користувача;

L*i* – ліміт добування і-го виду ресурсів мисливських тварин на площі угідь, що надана в користування, особин;

O*i* – отримано ліцензій на добування і-го виду ресурсів мисливських тварин на площі угідь, що надана в користування, шт.;

1*нго* – національна грошова одиниця, 1 грн;

К*увм* – коефіцієнт, що враховує умови ведення мисливського господарства користувача;

К*ін* – коефіцієнт, що враховує індекс інфляції року, за який справляється плата.

Коефіцієнт, що враховує умови ведення мисливського господарства на основі класифікації мисливських угідь – К*увм* рівний:

1,0 – для лісових мисливських угідь;

0,75 – для польових мисливських угідь;

0,5 – для водно-болотних мисливських угідь.

Розмір плати за кожен наступний рік визначається шляхом коригування визначеної суми за попередній рік на річний індекс інфляції. Базовим роком вважається 2020 рік. За кожен наступний рік наростаючим підсумком враховуються індекси інфляції всіх років, починаючи від базового. При річному відсотку інфляції менше 100 % цей коефіцієнт не враховується. При розрахунку коефіцієнт, що враховує рівень інфляції, визначається за формулою 2:

$$K_{ін} = \frac{P_{ін}}{100}, \text{ де} \quad (2)$$

Рін – індекс інфляції звітного року, %.

Ставка плати за користування мисливськими угіддями визначається за результатами конкурсу (аукціону), виходячи з рекомендованих нормативів плати за користування мисливськими угіддями в залежності від фактичної чисельності мисливських тварин та можливого впливу різноманітних чинників (біотичних, абіотичних, антропогенних) на стан популяції мисливської фауни.

Дослідження даної проблематики дозволяє стверджувати, що розрахунок розміру, порядок справляння та розподілу плати за користування мисливськими угіддями є достатньо актуальним питанням і потребує подальшого удосконалення та обговорення із зацікавленими сторонами. Зокрема, наші наукові дослідження [5] покладені в рішення Львівської обласної ради щодо методики розрахунку плати за користування мисливськими угіддями у Львівській області [6].

Список використаних джерел

1. Про мисливське господарство та полювання : Закон України від 22.02.2000 р. № 1478-III. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1478-14.
2. Лісовий кодекс України : Закон України від 21.01.1994 р. № 3852-XII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3852-12.
3. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення законодавства у сфері мисливського господарства та полювання та запобігання незаконному полюванню : Проект Закону України. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GI01624A.html.
4. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
5. Муравйов Ю. В. Основи справляння плати за спеціальне використання ресурсів мисливських угідь. *Економіка, фінанси, облік та право: аналіз тенденцій та перспектив розвитку* : збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 5 березня 2020 р.): у 5 ч. Полтава : ЦФЕНД, 2020. Ч. 2. С. 60 – 62.
6. Про затвердження Методики розрахунку плати за користування мисливськими угіддями на території Львівської області : рішення Львівської обласної ради від 12.03.2020 р. № 1019.

УДК 339.13
JEL Classification: M39

Олейніков Ю. О.,
канд. екон. наук,
доцент кафедри світової економіки,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

ФОРМУВАННЯ БРЕНД-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розвиток національного бренда корелюється з розвитком країни, її економічного стану та політичного устрою, культурного та соціального розвитку, рівня національної безпеки, геостратегічних пріоритетів, інтеграційних прагнень. Стрімкий розвиток України як повноцінного партнера міжнародних економічних відносин проявляється у посиленні позицій на світовому ринку товарів та послуг, актуалізує питання розвитку національного бренду.

Національний бренд як інструмент ідентифікації та конкурентоспроможності країни на світовому ринку з’явився у вітчизняній науці у ХХ ст. та був покликаний

© Олейніков Ю. О. Формування бренд-орієнтованої економіки. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 82 – 85.

стати найголовнішою детермінантною формування взаємодії у XXI ст. Сучасні глобальні трансформаційно-інтеграційні процеси актуалізують проблематику розробки конкретних шляхів та механізмів використання національного бренду України. В зазначеному напрямку на державному рівні впродовж останніх років розроблено ряд нормативно-правових документів. У цьому контексті, а також враховуючи нові стратегії економічної та соціальної політики України, особливої уваги набувають питання формування та подальшого розвитку бренд-орієнтованої національної економіки.

Розвиток національного бренду доречно розглядати як систематичний процес, сукупність взаємоузгоджених складових системи, а саме як управління, орієнтоване на побудову ідентичності та забезпечення спектру складових національної безпеки та конкурентної позиції країни-експортера. Саме національний бренд виступає джерелом конкурентної переваги, визначає стратегічну спрямованість, формує й підтримує взаємовідносини з партнерами через поєднання функцій нематеріального активу країни (комерційної, захисної, забезпечення конкурентної переваги на ринку, культуроформуючої, координуючої, синергічної та комунікаційного інструменту (інформаційної, забезпечувальної, ідентифікуючої, символічної).

Національний бренд України тільки починає свій активний розвиток. Посилення позиціонування національного бренду України на світовій арені не призводить до зменшення ролі держави у забезпеченні конкурентоспроможності національних підприємств і економіки країни в цілому. Тісний взаємозв'язок між експортною орієнтацією країни та силою національного бренду як за рівнем виникнення, так і за характером прояву та наслідками вимагає докладного дослідження факторів, що прямо чи опосередковано впливають на економіку України, конкурентну позицію на світовому ринку.

Розуміючи наявність значної конкурентної переваги України на ринку продовольства, Уряд держави виступає з ініціативою в контексті реалізації експортної стратегії створити експортний бренд України. Саме він, за свідченням розробників, стане "цілісним комплексом емоцій, асоціацій та характеристик товарів і послуг з України у свідомості споживачів" (БРЕНД-БУК), сприятиме посиленню позицій національного бренду.

Питання розвитку національного бренду доречно розглядати в контексті стратегічних пріоритетів розвитку країни. Одним з ключових напрямів визначається експортоорієнтованість національної економіки України. Принциповий підхід до розв'язання загальнодержавного завдання розвитку національного експортного бренду закладено у затвердженій урядом "Експортній стратегії України: дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі на період 2017 – 2021 років" [1].

Стратегічною метою структурної та інноваційної політики держави є створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво та здатного до саморозвитку бренд-орієнтованого промислового комплексу України.

Основним довгостроковим маркером впровадження відповідних структурних та інноваційних змін є забезпечення планової модернізації промислового виробництва, його відповідність сучасним вимогам науково-технічного прогресу та постіндустріального розвитку. Галузева структура промислового виробництва повинна наближатись до пропорцій економічно розвинених країн та країн з перехідною економікою, які досягли економічного зростання внаслідок активної промислової інвестиційної політики.

Наразі в Україні відсутнє галузеве регулювання індустрії розробки програмного забезпечення. Це відповідає світовій практиці. Відсутність регуляторного навантаження на галузь – позитивний чинник для її зростання та конкуренції на ринку. Водночас компанії сектору працюють у рамках загального законодавчого поля України: до окремих бізнес-процесів застосовують вимоги, встановлені у відповідних нормативно-правових актах (податкове, митне, валютне законодавство тощо). З 2012 р. чинний Закон України “Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції” [2]. Зазначений Закон спрямований на формування сприятливих умов розвитку індустрії програмної продукції України для створення високопродуктивних робочих місць, залучення інвестицій, збільшення обсягів випуску високотехнологічної продукції, стимулювання наукомісткого експорту та імпортозаміщення, реалізацію науково-технічного потенціалу України.

Урядом України постійно вживаються системні заходи щодо забезпечення участі вітчизняних суб’єктів підприємництва в антидемпінгових і спеціальних розслідуваннях, що проводяться в інших країнах стосовно українського експорту. Уряд України самостійно або у співробітництві з підприємствами забезпечує захист законних інтересів господарюючих суб’єктів у таких розслідуваннях, тобто українські суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності відтепер мають захист від дискримінаційних заходів з боку державних органів влади.

Для забезпечення передумов реалізації експортного потенціалу вітчизняних суб’єктів господарювання шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту створено приватне акціонерне товариство “Експортно-кредитне агентство” (ЕКА) [3]. ЕКА створює умови для запровадження сучасних фінансових технологій у зовнішній торгівлі та механізму підтримки експорту шляхом страхування, перестрахування та гарантування; спрямовує зусилля на розвиток експорту товарів (робіт, послуг) українського походження, підвищення конкурентоспроможності товарів (робіт, послуг) українського походження на світовому ринку. Для реалізації цього проекту була сформована міжвідомча робоча група зі створення ЕКА, до складу якої увійшли фахівці німецького банку розвитку KfW, фінансової установи Euler Hermes Deutschland AG та консалтингової компанії PricewaterhouseCoopers (PwC).

Таким чином, інституційні перетворення у промисловості доцільно проводити тільки з точки зору економічної доцільності, підвищення конкурентоспроможності

та ефективності виробництва. Розвиток бренд-орієнтованих виробництв залежить від конкретних умов країни, і головну роль тут повинні відігравати не незалежні ринкові сили, а державні інституції. Принципи та методи реалізації державної промислової політики – максимальна орієнтація на власні можливості; використання механізму програмно-цільового планування розвитку бренд-орієнтованих галузей промисловості. Найважливішим пріоритетом промислової політики має бути поліпшення інвестиційного клімату, оздоровлення економічного середовища, в якому діють суб'єкти господарювання.

Сильний національний бренд формується на базі сильної експортоорієнтованої економіки. Перегляд структури вітчизняного експорту на користь наукомісткого та інноваційного в контексті реалізації Експортної стратегії України створить передумови для посилення позицій національного бренду України як надійного стратегічного партнера серед розвинених країн світу.

Державна політика сприяння експорту в Україні має бути спрямована передусім на вибір найбільш ефективних механізмів управління бренд-орієнтованим комплексом на рівні органів державної влади. Стратегічною метою політики формування національного бренду є створення сприятливих економічних та організаційно-правових умов задля реконструкції та розвитку бренд-орієнтованого промислового комплексу України, забезпечення узгодженості і логічної послідовності здійснення єдиної державної промислової політики, сприяння об'єднанню зусиль усіх зацікавлених сторін у розвитку України.

Здійснення заходів політики щодо стимулювання бренд-орієнтованих секторів національної економіки забезпечить стабілізацію то розширення обсягів продажу національними підприємствами продукції на зовнішніх ринках, а в стратегічній перспективі – формування розвиненої інфраструктури міжнародних економічних зв'язків, які забезпечують ефективний доступ до світових фінансових та технологічних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Про схвалення Експортної стратегії України ("дорожньої карти" стратегічного розвитку торгівлі) на 2017 – 2021 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 р. № 1017-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-р (дата звернення: 03.10.2021).

2. Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції : Закон України від 16.10.2012 р. № 5450-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5450-17 (дата звернення: 03.10.2021).

3. Питання утворення Експортно-кредитного агентства : Постанова Кабінету Міністрів України від 07.02.2018 р. № 65. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/65-2018-п (дата звернення: 03.10.2021).

4. Бренд-бук Експортного бренда України. URL: https://epo.org.ua/wp-content/uploads/Data/Експортний_бренд-бук_веб.pdf (дата звернення: 03.10.2021).

УДК 339.564
JEL Classification: F18

Сєрова Л. П.,
канд. екон. наук,
доцент кафедри міжнародного менеджменту,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ВИРОБНИЦТВ

В сучасних умовах цілеспрямована державна політика взаємовідносин нашої країни із світовим співтовариством ґрунтується на реалізації завдань всебічного стимулювання експорту держави, довгостроковому та динамічному процесі поліпшення його позицій на міжнародному рівні. Пріоритетний розвиток надано експортовиробляючим конкурентоспроможним галузям економіки, підприємствам – суб’єктам зовнішньоекономічної діяльності. За цих умов стимулювання розвитку експортного виробництва стає важливим державним (національним) завданням.

З огляду на вищевказане у процесі адаптації української системи господарювання пильна увага повинна приділятись визначенню та ефективному використанню експортних можливостей об’єкта, як індикатору здатності останнього адекватно співпрацювати із зовнішнім середовищем. Проблематика оцінки рівня спроможності вітчизняних підприємств-експортерів до інтегрування у зовнішньоекономічне середовище, визначення ступеня науково-технічної та технологічної стадії підготовленості процесу експортозорієнтованого виробництва стає надзвичайно актуальною.

Процес аналізу та визначення експортних можливостей підприємства – суб’єкта зовнішньоекономічної діяльності повинен базуватися на логічно обґрунтованій послідовності перетворення інформації, яка характеризує зв’язки та відносини, що склалися на основі взаємодії його структурних компонентів. Слід зазначити, що в першу чергу, формування експортних можливостей суб’єкта підприємництва відбувається на внутрішній реальній основі. Проте в процесі дослідження економічних умов формування та реалізації експортоорієнтованих можливостей підприємства значну увагу слід приділити факторам внутрішнього середовища країни-господарки та зовнішнього середовища.

У контексті дослідження стратегічних орієнтирів формування системи підтримки вітчизняних підприємств – суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності

©

Сєрова Л. П. Інституційні передумови розвитку експортоорієнтованих виробництв. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 86 – 88.

варто згадати ще один із документів стосовно підтримки експорту – це Програма розвитку українського експорту, яка міститься в стратегії сталого розвитку "Україна–2020", схвалена указом Президента від 12.01.2015-р. [1]. З метою надання допомоги українським експортерам при виході на іноземні ринки утворено державну установу Офіс з просування експорту України при Міністерстві економічного розвитку [2]. Основними завданнями Офісу є підтримка українського бізнесу на зовнішніх ринках шляхом розвитку експортних компетенцій, промоції українських товарів та послуг за кордоном, допомоги в налагодженні співробітництва і партнерства між українським та іноземним бізнесом.

Згідно з постановою уряду утворено Раду з міжнародної торгівлі, яка сприятиме формуванню зовнішньоторговельної політики та координації дій міністерств, центральних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій з метою підтримки зростання експорту, активізації роботи з торговими партнерами та спрощення процедур міжнародної торгівлі [3]. Передбачається, що Рада з міжнародної торгівлі здійснюватиме координацію впровадження "дорожньої карти".

Таким чином, інституційні перетворення у промисловості доцільно проводити тільки з точки зору економічної доцільності, підвищення конкурентоспроможності та ефективності виробництва. Розвиток експортоорієнтованих виробництв залежить від конкретних умов країни, і головну роль тут повинні відігравати не незалежні ринкові сили, а державні інституції. Принципи та методи реалізації державної промислової політики – максимальна орієнтація на власні можливості; використання механізму програмно-цільового планування розвитку бренд-орієнтованих галузей промисловості. Найважливішим пріоритетом промислової політики має бути поліпшення інвестиційного клімату, оздоровлення економічного середовища, в якому діють суб'єкти господарювання.

За останні роки розроблено та ухвалено низку важливих документів стосовно розвитку та підтримки експорту. Метою та основним завданням є перехід до експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успіху України на світових ринках. Натепер в Україні створені базові стратегії, інститути, інструменти та механізми підтримки експорту [4]. Активна позиція держави в цих питаннях поряд з ефективним використанням у рамках політики сприяння експортоорієнтованим виробництвам наявних конкурентних переваг дозволить Україні сформувати гідний конкурентоспроможний національний бренд із забезпечення балансу взаємних інтересів із метою послідовного зміцнення геоекономічного положення України.

Таким чином, в умовах дії всього комплексу факторів, що визначають стан та перспективи вітчизняного експорту, існує необхідність невідкладних кроків щодо подальшого формування цілісної системи заходів державного стимулювання експортоорієнтованих галузей. Це, з одного боку, сприятиме ефективному подоланню існуючих проблем і перешкод в їх фінансово-господарській діяльності, з іншого боку, дозволить максимально використовувати в інтересах розвитку національної економіки позитивні зміни, що відбуваються

в економіці і зовнішньоекономічній політиці України. Викладені положення потребують подальшого наукового дослідження механізму інституційної підтримки формування розвиненої економіки України, що дозволить визначити європейські та міжнародні механізми державного регулювання експортоорієнтованих галузей. Активна позиція держави в цих питаннях поряд з ефективним використанням у рамках політики сприяння експортоорієнтованим виробництвам наявних конкурентних переваг дозволить Україні сформувати гідний конкурентоспроможний національний бренд із забезпечення балансу взаємних інтересів із метою послідовного зміцнення геоекономічного положення України.

Список використаних джерел

1. Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020" : Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015 (дата звернення: 03.10.2021).

2. Про утворення Державної установи “Офіс з просування експорту України” та затвердження Положення про Державну установу “Офіс з просування експорту України” : Наказ Міністерства економічного розвитку України від 23.06.2018 р. № 864. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=891afd31-1e87-4336-b3fd-6b5923cc88c5&title=NakazMinekonomrozvitkuVid23-Chervnia2018-864-proUtvorenniaDerzhavnoiUstanoviofisZProsuvanniaEksportuUkrainiTaZatverdzhenniaPolozhenniaProDerzhavnuUstanovuofisZProsuvanniaEksportuUkraini&isSpecial (дата звернення: 03.10.2021).

3. Про утворення Ради з міжнародної торгівлі : Постанова Кабінету Міністрів України від 04.07.2017 р. № 455. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/455-2017-п (дата звернення: 03.10.2021).

4. Бренд-бук Експортного бренда України. URL: https://epo.org.ua/wp-content/uploads/Data/Експортний_бренд-бук_веб.pdf (дата звернення: 03.10.2021).

СЕКЦІЯ 6. МАРКЕТИНГ

УДК 339.13
JEL Classification: M39

Гуреєва М. Ю.,
асистент кафедри менеджменту,
Полтавський університет економіки
та торгівлі, м. Полтава

ОНЛАЙН-ПОКУПКИ У КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ПОКОЛІНЬ

Події 2020 року засвідчили всю важливість багатоканального рітейлу – з початку пандемії коронавірусу все більше брендів відкрили онлайн-продажі, а деякі і зовсім перейшли в онлайн повністю.

Цифрова ера вимагає йти в ногу з усіма нововведеннями у сфері рітейлу, тому зараз, навіть важливіше, ніж раніше, точно орієнтуватися на покупців та їх мінливі потреби. Однією з важливих відмінностей в купівельному портреті є приналежність до певного покоління.

На даний момент існує чотири демографічних групи: бебі-бумери, покоління X, покоління Y (мілленіали) і покоління Z (зумери).

Для ефективного продажу дуже важливо скласти образ покупця з урахуванням його звичок, моделей поведінки, сфер інтересів і мотивації при здійсненні покупок. Послуговуючись цими знаннями можна скласти правильний контент для продажів і підібрати вірні канали комунікації.

Розглянемо більш докладно всі демографічні групи.

Бебі-бумери – це люди, що народилися з 1946 по 1964 рік. В нашій країні найменш численна група онлайн-покупців, в силу низької присутності в Інтернеті. На них найсильніший вплив мають традиційні маркетингові методи, а також особисте спілкування. У бебі-бумерів присутній острах онлайн-купівель, тому цілком ймовірно, що вони можуть вивчати товар в Інтернеті, але підуть його купувати в звичайний магазин. Більше схильні придбавати товари відомих їм брендів, аніж щось абсолютно нове.

Покоління X (1965 – 1980 рр.) – так зване покоління "середньої дитини", затиснуте між бебі-бумерами і найширшою категорією, представленою онлайн – мілленіалами. Часто маркетологи про них забувають, що є великою помилкою, так як Ікси готові витрачати досить багато грошей на покупки. Хоча люди цього покоління більше орієнтуються не на рекламу, а на практичність і докази ефективності товару, вони ретельно вивчають предмет і виважено

©

Гуреєва М. Ю. Онлайн-покупки у контексті теорії поколінь. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 89 – 91.

порівнюють товари перед покупкою. Віддають перевагу якості за розумною ціною. Це покоління досить добре реагує на пропозиції дисконтів, усіляких акцій і знижок. Ікси більш консервативні, ніж молоді покоління, тому гарним вибором для каналів продажів будуть електронна пошта і реклама в Facebook.

Ключова вимога покоління X – надійність.

Покоління Y, або мілленіали, народилися з 1981 по 1997 рік і є найбільшою групою покупців онлайн, так як їх період купівельного становлення, в основному, вже припав на еру Інтернету, і всі вони використовують гаджети більшу частину свого часу. Головна відмінність мілленіалів від старших поколінь в тому, що вони люблять шопінг і сприймають його, як розвагу. Також вони дуже залежать від думки інших покупців в Інтернеті, і зокрема, в соцмережах. У пошуках досвіду інших споживачів вивчають огляди в Інтернеті перед здійсненням покупки. Покоління Y більше інших соціально обізнані, для них важлива соціальна культура брендів і це може стати вирішальним фактором при виборі товару. Але якщо їм вже полюбився якийсь бренд – вони будуть підтримувати з ним стосунки, регулярно здійснювати повторні покупки.

Покоління Z (зумери) – народилися з 1998 по 2010 рік, так звані “цифрові аборигени”, тому що вони не знають життя без Інтернету, вони виросли в світі цифровий еволюції і вважають за краще текстові повідомлення реальному спілкуванню. Зумери чудово розуміють свою цінність, як споживача, тому стандартні маркетингові техніки до них не застосовні. Це покоління використовує безліч цифрових ресурсів для порівняння цін, стилів, доступності і рейтингів товарів.

Зумери дуже сприйнятливі до думки інфлуенсерів, але часто і самі є лідерами думок, бо саме ця категорія розміщує найбільше оглядів в Інтернет, що спонукає інших робити покупки. Завдяки своїй широкій присутності в соцмережах і частій публікації там контенту з використанням хештегів, можуть вважатися неофіційними послами брендів. Саме на них рівняються Ікси і бебі-бумери, і прислухаються до їхньої думки в питаннях онлайн-покупок.

Зумери не бояться робити покупки в зарубіжних інтернет-магазинах, або у невеликих брендів, які ще не мають широкої популярності. Представники цього покоління дуже цінують швидкість, тому часто роблять замовлення онлайн, а забирають товар в самому магазині, щоб не витрачати час на доставку. Саме тому, для зумерів важливо, щоб на сайті була кнопка “Купити в 1 клік”, так як час для них найважливіший критерій.

Про деякі зміни купівельної поведінки в період пандемії свідчать дослідження компаній PFS і Arlington Research. Згідно з їхніми даними, наприклад, більше половини споживачів зробили одну або кілька покупок в Інтернеті в продуктових і домашніх категоріях, так само в категоріях здоров'я і краси. Менш ніж 50 % споживачів здійснили одну або кілька покупок онлайн по іншим опитаним категоріям, включаючи взуття і одяг, канцелярські товари, товари для дому і саду, ювелірні вироби та побутову електроніку.

75 % мілленіалів під час пандемії купували товари, про покупку яких онлайн вони навіть і не думали до 2020 року.

46 % поколінь Y і Z під час пандемії купують більше продуктів в Інтернеті, ніж зазвичай, у порівнянні з 28 % бебі-бумерів і покоління X.

Список використаних джерел

1. PFSweb and Arlington Research Analyze US Online Consumer Behavior Across Generations and Retail Categories. URL: https://ir.pfsweb.com/news-releases/news-release-details/pfsweb-and-arlington-research-analyze-us-online-consumer.

УДК 339.13
JEL Classification: M39

Ніколаєць К.,
д-р іст. наук,
професор кафедри економічної
теорії та конкурентної політики,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

INFLUENCER-МАРКЕТИНГ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Зростання швидкості передачі інформації у XXI ст. створило передумови для запровадження цифрових технологій у виробництво, сферу обслуговування формування логістики. Суттєво зросли можливості вивчення попиту на певні види товарів і послуг, що суттєво полегшило забезпечення збуту готової продукції. Інтерактивне керування пошуком потрібної інформації забезпечило можливість варіювати часові рамки такого пошуку, гнучко обирати його критерії за використання ключових слів або виразів. Поява та розвиток "цифрових майданчиків" пошуку та розміщення замовлень на певні вакансії дозволило згрупувати користувачів за певними видами інформації та шляхами її пошуку. Можливість порівняно швидко отримати інформацію про потреби роботодавців та пропозиції на ринку праці дозволила забезпечити скорочення інтерактивних витрат та спростити формування попиту на спеціалістів потрібної кваліфікації.

Формування попиту та пропозиції на ринку робочої сили у сучасних умовах може не передбачати необхідності фізичного переміщення особи з місця постійного проживання для виконання завдань роботодавця. В умовах прискореного зростання ринку послуг з'явилася необхідність обробляти велику кількість інформації про потреби та настрої споживачів з метою персоніфікації забезпечення їх запитів. Вимоги такої персоніфікації породили специфічну індустрію вивчення вподобань споживачів. Водночас лише вивченням

©

Ніколаєць К. М. Influencer-маркетинг в умовах діджиталізації економіки. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 91 – 93.

такий процес не обмежився, оскільки з’явилася можливість одночасного формування й попиту. Процедура такого формування тісно пов’язана із можливостями цифрових технологій забезпечувати передачу аудіо- та візуальної інформації в режимі реального часу. Така передача, поєднана із технічними можливостями 3D моделювання, дозволила конструювати певні продукти на замовлення споживача максимально швидко узгоджуючи їх як з наявними потребами, так і з тими, що могли бути сформовані або скориговані відповідно до потреб часу. Специфіка відповідного пошуку інформації про настрої споживачів та їх коригування породила таке специфічне явище як блогерство. Зростаюча потреба у персоніфікованому контенті сформувала попит на вузькоспеціалізовану інформацію, актуальну у певний час та для певної аудиторії. Суттєве звуження кола потреб споживачів порівняно із інформаційними потребами, які змушені орієнтуватися великі теле- та радіоканали, дозволило порівняно швидко формувати пули підписників, орієнтовані на стиль, зміст та характер подачі інформації певним блогером. А можливість розміщення інформації у мережі ІНТЕРНЕТ фактично без перевірки її достовірності, яка вимагає часу, та за мінімальної відповідальності авторів, дозволила забезпечити швидке реагування на потреби часу, у тому числі й шляхом конструювання відповідних рекламних роликів та їх нав’язування популярним блогерам.

Інфлюенс маркетинг передбачає залучення “лідерів думок”, як частину маркетингової стратегії [2]. Проте так само як контент-маркетинг він часто не спрямований на забезпечення прямого продажу. Мова йде про формування відповідного інформаційного поля, яке у свою чергу формує відповідний попит через дію чи бездіяльність “лідера думок”. Популярність інфлюенц маркетингу особливо стала відчутною останнім часом. Так, лише з 2016 по 2020 рр. вкладення у рекламу інфлюенсерів збільшилися з 1,7 до 9,7 млрд дол. та очікується, що у 2021 р. вони досягнуть 13,8 млрд дол. [1].

Така ситуація дозволила різко збільшити контент та формувати потрібні вподобання споживачів шляхом залучення до цього процесу не великих рекламних агенцій, які вимагають порівняно велику оплату своїх послуг, а приватних блогерів, які часто обмежуються невеликими заробітками. Проте характер оплати праці блогерів, який напряму залежить від кількості підписників та переглядів їх контенту швидко зробив цю професію досить прибутковою. Для формування повідомлень виявилося достатнім знання особливостей запитів та сприйняття інформації певного кола споживачів.

Зростання популярності професії блогера, який за короткий час може суттєво збільшити свої статки, призводить до посилення дисбалансу між підготовкою спеціалістів гуманітарного профілю та спеціалістів у галузі точних наук на користь перших. Формування масштабного ринку послуг відсуває на задній план пріоритетність та престижність робітничих професій, підготовку фахівців з математики, фізики, хімії, агротехніки, гірничої справи тощо. Гонорари блогерів на сьогодні суттєво перебільшують розміри заробітної плати спеціалістів технічних професій. І цей розрив збільшується в силу того, що для блогерства часто не потрібно спеціальних знань, а необхідні

лише мінімальні знання психології та підприємницька ініціатива, нерідко поєднана із готовністю до брудної конкурентної боротьби.

Можливість заробляти гроші на розміщенні рекламних роликів у своїх повідомленнях приваблює все більшу кількість молодих людей, які у такий спосіб гнучко реагують на зміни пропозиції і беруть активну участь у формуванні попиту споживачів. Бренди готові платити за рекламні повідомлення, відео, історії та блоги тим, у кого порівняно багато підписників. Це дозволяє не лише швидко поширювати інформацію, а й відповідним чином її позиціонувати. Маркетингові здібності тих, хто працює у мережі, дозволяють збільшити продажі не лише відомих брендів, а й нових виробників, моделювати якості продуктів, змінюючи їх залежно від потреб та запитів певних категорій споживачів.

Таким чином, диджиталізація економіки сформувала явище, яке дозволить у майбутньої максимально персоніфікувати пропозицію одночасно уніфікуючи попит із орієнтиром на можливості та стратегії виробників. Крім того, можна передбачити поширення інфлуенсер-маркетингу безпосередньо на виробництво, як засобу організувати відпочинок або посилити конкуренцію між працівниками. Перспективним також видається його використання у якості одного із засобів винагороди найкращих працівників, чиї особисті переконання допускають їх позиціонування як публічних осіб.

Список використаних джерел

1. Как использовать influencer-маркетинг в 2021 году. URL: https://mmr.ua/show/kak-ispolzovat-influencer-marketing-v-2021-godu.

2. Geyser Werner. What is Influencer Marketing: An in Dept Look at Marketing's Next Big Thing. URL: https://influencemarketinghub.com.

СЕКЦІЯ 7. ТУРИЗМ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА

УДК 911.3:338.47(477.82-72)
JEL Classification: Z32

Мельник Н. В.,
канд. геогр. наук,
доцент кафедри туризму,
Державний вищий навчальний заклад
"Ужгородський національний
університет", м. Ужгород
Єрко І. В.,
канд. геогр. наук,
доцент кафедри туризму
та готельного господарства,
Волинський національний університет
імені Лесі Українки, м. Луцьк
Качаровський Р. Є.,
магістр географії, інженер ІІ категорії
навчальної лабораторії краєзнавчих
атласів кафедри фізичної географії,
Волинський національний університет
імені Лесі Українки, м. Луцьк

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЛОКАЧИНСЬКОЇ СЕЛИЩНОЇ ТГ ЯК ЕЛЕМЕНТУ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ

Важливим елементом функціонування туристичної галузі регіону є транспортна інфраструктура. Завдяки децентралізації та утворенню на місцевому рівні територіальних громад (ТГ) значна роль по утриманню транспортної мережі місцевого значення лягає на нові адміністративно-територіальні одиниці. Отримавши значні майнові та фінансові ресурси, ТГ одночасно успадкували поганий стан мережі автомобільних доріг на своїй території, що перешкоджає прогресивному розвитку галузі туризму.

Закон України “Про добровільне об’єднання територіальних громад” дозволило створити у Волинській області 54 громади, зокрема й Локачинську селищну (нині у складі Володимир-Волинського району (раніше Локачинського)), утвореного постановою ВР України від 17.07.2020 р. “Про утворення та ліквідацію районів”) [1], яка сформована 25.10.2020 р. шляхом об’єднання селищної (смт Локачі) та

©

Мельник Н. В., Єрко І. В., Качаровський Р. Є. Особливості транспортної інфраструктури Локачинської селищної ТГ як елементу галузі туризму. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 94 – 96.

12 сільських рад (28 сіл): Білопільської, Бубнівської, Дорогиничівської, Замличівської, Заячицівської, Козлівської, Колпитівської, Конюхівської, Крухиничівської, Марковичівської, Привітненської, Старозагорівської. Її площа 352,6 км^2, населення 13 384 ос., з них 3 775 ос. – міське, а 9 609 ос. – сільське. Центр ТГ – смт Локачі [1; 3–4].

Досить визначальною для туристичної інфраструктури є транспортна мережа. Розгалужена мережа транспортних шляхів дозволить істотно підвищити потік туристів до туристично-рекреаційних об'єктів краю. Служба автомобільних доріг у Волинській області вказує, що по ТГ проходить автомобільна територіальна дорога державного значення **Т-03-11** ((Р-14)–Седлище–Камінь-Каширський–Ковель–(М-19)–Колодяжне–Локачі–(Н-17))**.** Одночасно функціонує ряд автошляхів місцевого значення: обласні **О 030744** (Локачі–Шельвів–Линів–Кошів–Білосток–Антонівка–Забороль–(Н-22)), **О 030745** (Локачі–Хорів–Старий Загорів–Конюхи–Привітне–(Т-03-11)–Войнин–Шельвів–Затурці), **О 030746** (Привітне–Коритниця–Бубнів–Линів), **О 030747** (Марковичі–Роговичі–Заячиці–(Т-03-11)) та районні: **С 0308308** ((Т-03-05)–Колона-Хорів–(Т-03-11))**, С 030701** (Локачі–Залужне–Замличі–Бермешів–(Т-03-05)), **С 030702** (Козлів–Войнин–Линів), **С 030703** ((Т-03-11)–Бубнів–Ватин–Скірче–Чорний Ліс), **С 030708** (Крухиничі–П'ятикори), **С 030709** (Дорогиничі–Новий Загорів–(О030745)), **С 030710** (Бермешів–(С030701)), **С 030711** (Замличі–Дорогиничі–Низькі Цевеличі), **С 030714** ((Т-03-11)–Кремеш), **С 030726** (Кути–(О030321)). Найближчими пунктами пропуску через українсько-польський кордон є автомобільний "Устилуг–Зосін" та залізничний "Володимир-Волинський–Грубешув". Повітряне сполучення в ТГ відсутнє, залізничне сполучення – теж, найближчі станції знаходиться у м. Володимир-Волинський та смт Іваничі (залізнична гілка Ковель–Володимир-Волинський–Львів). Переміщення туристів з екскурсійною метою (річкові прогулянки вихідного дня) водними шляхами можливе по рр. Луга, Війниця, Свинарка. Транспортна мережа забезпечена АЗС та СТО у смт Локачі [2; 4–5].

У Локачинській ТГ значно розвинута мережа автомобільних шляхів, що вцілому забезпечує потреби у перевезенні туристичних потоків до визначних історико-культурних та природно-рекреаційних місць громади. Значним недоліком є відсутність прямого залізничного та повітряного сполучення з державним кордоном, обласним центром та містами мільйонниками, що істотно зменшує можливості доступу туристів. Водні артерії є придатними лише для прогулянкових та відпочинкових спортивно-оздоровчих маршрутів, а не для регулярних пасажирських та транспортних перевезень. Актуальними завданнями розвитку транспорту ТГ є: капітальний ремонт (за євростандартами) автомобільних доріг місцевого значення; побудова додаткових смуг руху задля збільшення пропускної потужності територіальних автодоріг; забезпечення постійного автобусного сполучення між населеними пунктами громади, з районним та обласним центрами, для доїзду туристів; розширення та модернізація мережі закладів харчування; розширення мережі закладів вуличної торгівлі вздовж автомобільних доріг, збільшення кількості закладів тимчасового розміщення (агросадиби, кемпінги) тощо.

Сучасний стан транспортної мережі є досить важливим для розвитку економіки громади й особливо для функціонування туристичної галузі. Її реконструкція дозволить підвищити транспортну спроможність та дохідність громади, істотно збільшити потік подорожуючих, що забезпечить наповнення казни громади, покращить зайнятість місцевого населення та соціально-економічний добробут громадян.

Список використаних джерел

1. Децентралізація влади URL: http://decentralization.gov.ua/region/item.
2. Карпюк З. К., Качаровський Р. Є., Антипюк О. В. Туристська привабливість Локачинського району Волинської області *Тенденції розвитку туристичної індустрії в умовах глобалізації* : мат. Міжнар. наук.-практ. конф. зб. наук. пр. Ужгород, 2017. С. 29–32.
3. Качаровський Р. Є., Єрко І. В., Чир Н. В., Антипюк О. В. Транспортна мережа прикордонних об’єднаних територіальних громад Волинської області як важливий елемент туристичної інфраструктури. *Тенденції та перспективи розвитку науки і освіти в умовах глобалізації*. Переяслав, 2019. Вип. 51. С. 15–17.
4. Ковельська районна державна адміністрація. URL:. http://koveladm.gov.ua.
5. Локачинська об’єднана територіальна громада. URL: https://rada.info/rada.
6. Локачинська районна державна адміністрація URL: http://locadm.gov.ua.

СЕКЦІЯ 8. АГРОНОМІЯ

УДК 631.58
JEL Classification: Q15

Гусак О. Б.,
аспірантка кафедри екології та
охорони навколишнього середовища,
Вінницький національний аграрний
університет. м. Вінниця

НАСЛІДКИ ІНТЕНСИВНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА ДЛЯ ЗЛАКОВИХ КУЛЬТУР

Якість та безпека харчових продуктів – це ті фактори, що привертають все більшу увагу на ринку споживачів. Вирощені зерна злакових в умовах інтенсивного землеробства мають величезні негативні наслідки для здоров'я людини через наявність в них залишків пестицидів, великої кількості нітратів, важких металів. У пошуках більш безпечної харчової продукції протягом останніх десятиліть зростає попит на органічно вирощені злакові через їх ймовірну користь для здоров'я. Виробництво органічних злакових визначається як вирощування без застосування хімічних добрив та синтетичних пестицидів, генетично модифікованих організмів, гормонів росту. Популярність органічно вирощених продуктів зростає з кожним днем через їх поживність, якість та безпеку для здоров'я. Органічне землеробство також сприяє збереженню довкілля та має більший соціально-економічний вплив на націю. Україна має потужний потенціал для зростання органічного сільського господарства.

Серед багатьох чинників, які визначають якість злакової культури та їх продукцію, є мінеральні добрива. Відомо, що обов’язковими компонентами мінеральних добрив є азот, фосфор, калій. Проте застосування мінерального азоту, фосфору й калію з добривами, поліпшуючи живлення рослин і підвищуючи винос макро- і мікроелементів із ґрунту, водночас порушує їх природне співвідношення у ґрунтовому розчині [7]. Поряд з цим роботи таких науковців В. А. Мазура [8], А. І. Фатєєва [13], В. Г. Мінєєва [11], Н. А. Макаренко [9], свідчать про те, що добрива мають суттєвий вплив на мікроелементний склад ґрунтів, накопичення у них важких металів і доступність цих елементів рослинам. Надходження до ґрунту мікроелементів і важких металів з добривами здебільшого є неконтрольованим, та має стихійний характер. Водночас, збалансованість живлення злакових культур сприяє підвищенню їхньої врожайності та якості. Це висвітлено у дослідах науковців М. М. Городнього [3], Е. Г. Дегодюка [5], С. А. Балюка [1], О. М. Берднікова [2], Г. М. Господаренка [4], В. В. Медведєва [10].

©

Гусак О. Б. Наслідки інтенсивного землеробства для злакових культур. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 97 – 99.

Проте високий розвиток агрохімічного забезпечення аграрного сектору потребує постійної уваги до проблеми урівноваження систем удобрення на основі глибокого еколого-агрохімічного аналізу ґрунтових умов і особливостей злакових культур особливо в умовах інтенсивного землеробства.

Основна увага інтенсивного землеробства полягає в кількості вироблених злаків, тоді як порівняно менша якість виробленої сировини та наслідки для довкілля. Інтенсивне землеробство завдає шкоди навколишньому середовищу, через високе використання хімічних речовин, які не тільки знижують родючість ґрунту, але й забруднюють продовольчу сировину.

Порівняння орних ґрунтів із цілинними аналогами показує, що за останні 40 – 50 років найбільш характерними процесами є:

– втрата орними ґрунтами гумусу з інтенсивністю 0,42 – 0,51 т/га на рік;

– сталий дефіцит балансу поживних речовин у землеробстві;

– підкислення чорноземних ґрунтів на 0,3 – 0,5 одиниць pH, особливо помітне в Черкаській і Сумській областях;

– переущільнення, особливо помітне в західному Лісостепу, руйнування структури, брилистість і кіркоутворення;

– ерозійні втрати верхнього шару ґрунту, що досягає декількох сантиметрів у чорноземних ґрунтах і в осушених ґрунтах Полісся;

– вторинне осолонцювання й засолення зрошуваних ґрунтів;

– спрацювання торфовищ тощо.

З інших негативних процесів, розвиток яких відзначається локально, поширене забруднення радіонуклідами (11,1 % площі ріллі), пестицидами (9,3 %) й важкими металами (8 %), заболочування (14 %) та інші [6].

Унаслідок втрати гумусу й надзвичайно високого рівня розораності сільськогосподарських угідь у ґрунтах країни погіршуються фізичні властивості та зростає небезпека водної й вітрової ерозії. Водної ерозії зазнають понад 13 млн га сільськогосподарських угідь, із них майже 11 млн га – орні землі [6].

З 1.01.2016 р. почала діяти Угода про асоціацію між Україною та ЄС, що дає українському бізнесу змогу стати частиною європейської бізнес-спільноти. Гарантією безпеки продуктів харчування та кормів в Україні та країнах світового співтовариства є контроль в продовольчій сировині і готових продуктах залишкової кількості радіонуклідів, токсичних речовин, пестицидів.

Згідно угоди про партнерство і співробітництво між Україною і ЄС, наша країна взяла на себе зобов'язання урегулювати законодавство, правила, стандарти, норми відповідно зі світовою та європейською практикою.

Одержання більших і хороших за якістю урожаїв зернової продукції за біологізованими технологіями потребує оптимізації системи удобрення та вирішення проблем захисту рослин від шкідників, збудників хвороб та забруднення важкими металами.

Виходячи з цього одним із пріоритетних завдань в рослинництві повинна стати розробка нових і вдосконалення існуючих елементів екологічно-безпечної технології вирощування зернової продукції.

Список використаних джерел

1. Балюк С. А., Греков В. О., Лісовий М. В., Комариста А. В. Розрахунок балансу гумусу і поживних речовин у землеробстві України на різних рівнях управління. Харків : Міська друкарня, 2011. 30 с.

2. Бердніков О. М., Юрченко Т. В., Багацька О. М. Вивчення поведінки важких металів в агроценозі при застосуванні нового виду добрив "Агрофоски". *Вісник Полтавської державної аграрної академії*. 2006. № 3. С. 43–48.

3. Городній М. М. Прогноз розвитку агрохімічної науки у XXI столітті. *Науковий вісник Національного аграрного університету*. 1998. № 5. С. 42–61.

4. Господаренко Г. М. Удобрення сільськогосподарських культур. Київ : Вища освіта, 2010. 191 с.

5. Дегодюк Е. Г., Дегодюк С. Е., Чумаченько Л. А. Землеробство в умовах обмеженого забезпечення агрохімікатами. *Вісник аграрної науки*. 2000. Спецвипуск. С. 16–18.

6. Камінський В. Ф. Про збереження та відтворення родючості ґрунтів / Камінський В. Ф., Балюк С. А., Мірошниченко М. М., Вожегова Р. А., Руденко Є. В., Лупенко Ю. О., Кочик Г. М., Оліфір Ю. М. // Інформаційно-аналітичні матеріали щодо наукового обґрунтування заходів із збереження та відтворення родючості ґрунтів / Національна академія аграрних наук України. Відділення землеробства, меліорації та механізації. С. 70.

7. Корсун С. Г., Клименко І. І. Екотоксикологічний статус систем удобрення культур зерно-просапної сівозміни : монографія. Вінниця : Інститут землеробства НААН, 2018. 212 с.

8. Мазур В. А., Ткачук О. П., Яковець Л. А. Екологічна безпека зернової та зернобобової продукції. Вінниця : ВНАУ. 2020. 442 с.

9. Макаренко Н. А. Агроекологічна оцінка мінеральних добрив за впливом на ґрунтову систему : автореф. дис. ... д-ра с.-г. наук : 03.00.16. Київ, 2002. 16 с.

10. Медведев В. В. Мониторинг почв Украины. Концепция. Итоги. Задачи. 2-ое изд. Харьков : Городская типография, 2012. 536 с.

11. Минеев В. Г., Рempe Е. Х. Изменение микробиоценоза и токсичность почв при применении высоких доз минеральных удобрений. *Биология почв антропогенных ландшафтов*. Днепропетровск : ДДУ, 1995. С. 21–32.

12. Науково-методичні рекомендації з оптимізації мінерального живлення сільськогосподарських культур та стратегії удобрення / укл.: М. М. Городній та ін.; під заг. ред. М. М. Городнього. Київ : Алефа, 2004. 140 с.

13. Фатєєв А. І., Пащенко Я. В., Балюк С. А. та ін. Фоновий вміст мікроелементів у ґрунтах України. Харків, 2003. 117 с.

УДК 631.58
JEL Classification: Q15

Піддубна А. М.,
аспірантка кафедри екології та
охорони навколишнього середовища,
Вінницький національний аграрний
університет, м. Вінниця

ІНТЕНСИВНЕ ЗЕМЛЕРОБСТВО У ОВОЧІВНИЦТВІ ТА ЙОГО НАСЛІДКИ

Сьогодні ми ледь встигаємо стежити за тим, як стрімко розвивається тема здорового способу життя та здорового харчування. Серед продуктів харчування рослинного походження широким попитом серед населення користується овочева продукція, яка характеризується високим вмістом біологічно-активних речовин, зокрема: вітамінами, мінеральними речовинами, флаваноїдами, пектинами та ін. Поряд з цим підвищуються і вимоги до її якості. Відомо, що якість продукції овочівництва залежить від екологічного стану, ґрунтів, технологій їх вирощування, кліматичних факторів, сортової приналежності та ін. [1].

В сучасних умовах овочі переважно вирощують за інтенсивних технологій у вузькоспеціалізованих сівозмінах з наявністю тільки овочевих рослин. Через це ґрунт швидко деградує, погіршується фітосанітарний стан агроценозу і, як наслідок, збільшуються енерговитрати на його обробіток. Застосування за інтенсивних технологій синтетичних добрив і засобів захисту рослин погіршує якість продукції [3].

Інтенсивне землеробство є найбільш типовим способом обробітку ґрунту та ключовим джерелом їжі у всьому світі. Воно покладається на отримання високих врожаїв із сильною та часто екстремальною експлуатацією земель та часто надзвичайними ресурсами. Основні переваги інтенсивного землеробства включають достатню кількість продовольства за доступними цінами [7].

Однак переваги ніколи не проходять без наслідків. Посилене застосування хімічних речовин є небезпечним як для природи, так і для людського організму. Інтенсивне землеробство спричинює забруднення навколишнього середовища та викликає основні проблеми зі здоров’ям через отруйні речовини. У зв'язку з цим наслідки інтенсивного сільського господарства вимагають серйозної уваги та управління ризиками. Концепція інтенсивного землеробства передбачає збільшення використання сільськогосподарських угідь для отримання максимально

©

Піддубна А. М. Інтенсивне землеробство у овочівництві та його наслідки. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 100 – 103.

високих врожаїв, прибутку та забезпечення потреб людини в їжі. Максимізація досягається завдяки збільшення використання добрив, інсектицидів, рясне зрошення, обробка землі важкою технікою, висадження високопродуктивних видів, розширення нових площ та ін. Таким чином, більші затрати при інтенсивному землеробстві зумовлюють вищі результати [5].

Більшість сільськогосподарських підприємств застосовують інтенсивне вирощування сільськогосподарських культур і розглядають сільське господарство насамперед як бізнес, беручи якомога більше з кожної одиниці землі . Навпаки, органічне землеробство поширює більш здоровий підхід до використання земель із меншою кількістю вхідних хімічних речовин. Воно підтримує продуктивність природними та екологічно чистими способами [6, 8].

Головною перевагою інтенсивного землеробства є його підвищення продуктивності, коли з менших територій збирають більший урожай. Це приносить економічну вигоду власникам земель та забезпечує продовольство для зростаючого населення. Інтенсивне сільське господарство повністю задовольняє ринковий попит навіть у густо населених районах. Це також вимагає меншої праці в порівнянні з екологічно чистими методами землеробства, оскільки хімічні засоби боротьби зі шкідниками та бур'янами працюють швидше і простіші у застосуванні.

Регулярне використання синтезованих пестицидів та гербіцидів в інтенсивному землеробстві призводить до адаптації та стійкості шкідників та бур'янів до хімічних речовин, коли великі та часті кількості стають менш ефективними або неефективними взагалі. Як результат, шкідники стають сильнішими і збільшуються в кількості, що не підлягають розумному контролю [3, 9].

Отримання максимуму з полів, наскільки це можливо, спричинює виснаження та ерозію ґрунту. Отже, потужна практика інтенсивного землеробства робить землі слабшими, оскільки вони суттєво заважають природним процесам ґрунту, а також призводить до забруднення навколишнього середовища загалом через неправильне поглинання вуглецю, викиди викопного палива та експлуатаційний підхід до використання земель та води. Зокрема, пестициди знищують мікроорганізми, що мешкають у землі, які в свою чергу забезпечують компостування та належне засвоєння органічних речовин.

Також надзвичайна кількість хімічних речовин у споживаних овочах викликає проблеми в організмі людини, включаючи навіть вроджені відхилення [8].

Проблеми харчових отруєнь, які стосуються виробництва та переробки овочевої продукції, зростають у нашій країні та в усьому світі. У тенденції глобалізації та глобальної інтеграції якість та безпека харчових продуктів - ключові елементи конкурентної здатності. Вони допомагають продуктам вижити та розширити свій ринок. Світові фактори збільшують попит на високоякісні та абсолютно безпечні сільськогосподарські товари. Рівень мікробного забруднення та залишків хімічних речовин, важких металів у

сільськогосподарських продуктах зараз став серйозною проблемою, яка впливає на здоров’я людей та навколишнє середовище. Гігієна та безпека харчових продуктів відіграє дуже важливу роль у багатьох Європейських країнах, а також в Північній Америці, Новій Зеландії та ін. Вони встановлюють стандарти та нормативні акти, щоб змусити продукцію інших країн, що виходять на їх ринок, відповідати всім нормам захисту споживачів. З наведених причин усі продукти повинні відповідати загальносвітовим стандартам якості та безпеки [2].

Існують також економічні та соціальні негативи. Сучасне промислове сільське господарство широко використовує машини та технології польової обробки і вимагає менше людської праці порівняно з екологічно чистими практиками з великою кількістю ручної роботи. Це призводить до низької зайнятості та залучення людських ресурсів.

Що стосується економічної сторони, низькі ціни традиційного інтенсивного сільського господарства становлять серйозну конкуренцію дорожчим продуктам органічного сільського господарства, хоча якість останньої, безумовно, перемагає [9].

Недавні дослідження повідомляють про зменшення популяцій птахів та бджіл на сільськогосподарських угіддях через використання токсичних інсектицидів у інтенсивному сільському господарстві, що є значною загрозою для подальшого сільського господарства та екології загалом. Гормони, що пом’якшують хвороби рослин, є ще однією шкідливою проблемою інтенсивного землеробства.

Отже, зважені рішення та урядові обмежувальні ініціативи повинні збалансувати рішення між можливостями інтенсивного землеробства для підтримки потреб в їжі та способами збереження довкілля якомога здоровішим на роки вперед [1].

Методологічною основою екологічної стратегії в галузі овочівництва повинен стати системний підхід, спрямований на мінімалізацію впливу всіх чинників, що мають негативні наслідки. Тобто є нагальна потреба у поступовому переході від інтенсивних технологій чи систем вирощування овочевих культур до адаптивних. Такі системи вирощування, з одного боку, є перехідними до органічних, з іншого, це альтернатива інтенсивним. Система технологічного забезпечення адаптивного овочівництва повинна бути представлена рекомендаціями для різних ґрунтово-кліматичних зон України: за зонально-адаптивною структурою посівних площ; біологізованими сівозмінами; енергоефективними способами обробітку ґрунту; екологічно безпечними системами застосування добрив та захисту рослин; сортами і безпосередньо адаптивними технологіями вирощування овочевих культур [4].

Тобто, недивлячись на позитивні сторони інтенсивного землеробства, переважають його негативні наслідки. Тому перспективою для України стає все актуальнішим і необхідним впровадження альтернативного землеробства у овочівництві зокрема органічного землеробства, яке усуває цілий ряд недоліків інтенсивного землеробства.

Список використаних джерел

1. Roy, R. N., Finck, A., Blair, G. J., & Tandon, H. L. S. (2006). Plant nutrition for food security. A guide for integrated nutrient management. *FAO Fertilizer and Plant Nutrition Bulletin, 16*, 5–16.

2. Zhao, Q., & Kaluarachchi, J. J. (2002). Risk assessment at hazardous waste-contaminated sites with variability of population characteristics. *Environment international, 28*(1-2), 41–53.

3. Балюк С. А. Концепція екологічного ризику деградації ґрунтового покриву України. *Вісник аграрної науки*. 2011. № 6. С. 5–11.

4. Вирощування екологічно чистої продукції рослинництва / Є. Г. Дегодюк та ін. ; за ред. Є. Г. Дегодюка. Київ : Урожай, 1992. 320 с.

5. Кошкалда І. В. Ефективність використання сільськогосподарських земель у контексті сучасного господарювання. *АгроІнКом*. 2011. № 10. С. 38–43.

6. Семендяєв М. А. Проблеми розвитку органічного овочівництва. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції / Інститут овочівництва і баштанництва НААН. Плеяда, 2017. С. 92–94.

7. Терьохіна Л. А., Юрлакова О. М. Інноваційний шлях розвитку в овочівництві. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції / Інститут овочівництва і баштанництва НААН. Плеяда, 2017. С 102–104.

8. Чайка Т. О. Розвиток виробництва органічної продукції в аграрному секторі економіки України : монографія. Донецьк : Вид-во "Ноушдж", 2013. 320 с.

9. Чудовська В. А. Фактори формування вітчизняного ринку органічної сільськогосподарської продукції. *АгроСвіт*. 2012. № 18. С. 40–44.

СЕКЦІЯ 9. ПРАВО

УДК 343.1
JEL Classification: K14

Пузирна Н. С.,
канд. юрид. наук, доцент,
доцент кафедри публічного та приватного права,
Національний університет "Чернігівська
політехніка", м. Чернігів
Мишаста Т. Б.,
здобувач вищої освіти,
Національний університет "Чернігівська
політехніка", м. Чернігів

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ПРОКУРАТУРИ З КОМПЕТЕНТНИМИ ОРГАНАМИ ІНОЗЕМНИХ ДЕРЖАВ У СФЕРІ КРИМІНАЛЬНОГО СУДОЧИНСТВА

Міжнародно-правове співробітництво і взаємодія Офісу Генерального прокурора України з компетентними органами іноземних держав із питань міжнародної правової допомоги при проведенні процесуальних дій, видачі осіб, які вчинили кримінальне правопорушення (екстрадиція), кримінального провадження в порядку перейняття набуває дедалі більш актуального значення.

Отже, перед нами постає мета дослідити міжнародно-правове співробітництво прокуратури з компетентними органами іноземних держав у сфері кримінального судочинства.

Багато вчених розглядають міжнародне співробітництво держав у сфері кримінального судочинства як один із інститутів міжнародного кримінального права.

Однією з форм міжнародного співробітництва і його пріоритетним напрямом є взаємна правова допомога по кримінальних справах. Основний обсяг правових норм, що регулюють інститут взаємної правової допомоги по кримінальних справах – це норми, що належать до двосторонніх і багатосторонніх договорів, безумовна перевага яких полягає в тому, що вони утворюють правовий фундамент для співробітництва шляхом апріорно встановлених передбачуваних взаємних правил поведінки сторін [1, с. 36].

Двосторонні договори мають найбільшу детальність і щонайкраще відбивають інтереси сторін. Водночас це не зменшує значущість багатосторонніх

©
Пузирна Н. С., Мишаста Т. Б. Міжнародно-правове співробітництво прокуратури з компетентними органами іноземних держав у сфері кримінального судочинства. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 104 – 106.

конвенцій і угод, які, по суті, містять квінтесенцію необхідних правових інструментів для регулювання питань, що виникають у процесі надання обопільної допомоги по кримінальних питаннях, на основі загальновизнаних міжнародних стандартів у сфері прав людини і принципу суверенітету.

Міжнародна правова допомога виступає як одна із форм міжнародного співробітництва Офісу Генерального прокурора України, що являє собою не тільки її офіційну діяльність, а й реалізується на підставі міжнародних договорів. Міжнародна правова допомога є офіційною діяльністю державних органів, що виконується на підставі міжнародних договорів. Договори про правову допомогу забезпечують найбільш повну реалізацію національної юрисдикції, а також запобігають конфлікту юрисдикцій – саме з цією метою держави їх укладають. Більшість міжнародних договорів із правової допомоги є двосторонніми.

Зразком саме таких договорів є Договір між Україною та Королівством Таїланд про взаємну правову допомогу в кримінальних справах 2017 р. [2], Договір між Україною та Республікою Панама про взаємну правову допомогу в кримінальних справах 2003 р. [3] та інші. Якщо з якихось причин відсутній міжнародний договір України, то співробітництво у цій сфері здійснюється органами прокуратури України на підставі взаємних письмових гарантій.

Офіс Генерального прокурора України є центральним органом, який несе відповідальність за виконання міжнародних договорів України. Обласні прокуратури реалізують міжнародне співробітництво у межах своєї компетенції, якщо міжнародним договором України передбачено безпосередній порядок співробітництва під час кримінального провадження.

Міжнародними договорами зазвичай встановлюються порядок відносин при наданні правової допомоги, обсяг правової допомоги, форми доручень про надання правової допомоги, порядок виконання доручень, порядок виконання окремих процесуальних дій, певні гарантії щодо свідків, потерпілих та експертів, несення витрат, пов'язаних із наданням правової допомоги, порядок визнання і виконання судового рішення, визнання і виконання рішень арбітражу.

У разі відсутності міжнародного договору з відповідною державою уповноважений (центральний) орган України надсилає запит про надання міжнародної правової допомоги до Міністерства закордонних справ України для подальшого передання його компетентному органу запитуваної сторони дипломатичним шляхом [4, с. 60].

Міжнародними договорами та ст. 552 Кримінального процесуального кодексу України [5] докладно передбачено зміст та правову форму запиту про правову допомогу, що складається в письмовому вигляді. Запит містить:

– назву органу, який звертається за допомогою, та компетентного органу запитуваної сторони;

– посилання на відповідний міжнародний договір або на дотримання засади взаємності;

– найменування кримінального провадження, щодо якого запитується міжнародна правова допомога;

– стислий опис кримінального правопорушення, що є предметом кримінального провадження, та його правову кваліфікацію;

– відомості про повідомлену підозру, обвинувачення з викладенням повного тексту відповідних статей Кримінального кодексу України;

– відомості про відповідну особу, зокрема її ім’я та прізвище, процесуальний статус, місце проживання або перебування, громадянство, інші відомості, які можуть сприяти виконанню запиту, а також зв’язок цієї особи із предметом кримінального провадження;

– чіткий перелік запитуваних процесуальних дій та обґрунтування їхнього зв’язку із предметом кримінального провадження;

– відомості про осіб, присутність яких вважається необхідною під час виконання процесуальних дій, і обґрунтування цієї необхідності;

– інші відомості, які можуть сприяти виконанню запиту або передбачені міжнародним договором чи вимогою компетентного органу запитуваної сторони.

Враховуючи вищевикладене, приходимо до висновку, що міжнародне співробітництво у сфері кримінального судочинства на сьогодні здійснюється по різних напрямах і на декількох рівнях. За своїм характером воно може бути неформальним і формальним, за своїми масштабами – двостороннім і багатостороннім. Зазвичай найбільш ефективні двосторонні договірні форми співробітництва держав, здійснюються на основі спеціальних договорів, що укладаються суверенними державами як основними суб’єктами міжнародного права.

Список використаних джерел

1. Тертишник В., Тертишник О. Проблеми міжнародного співробітництва у сфері правосуддя: екстрадиція та конфіскація. *Юридична Україна*. 2003. № 6. С. 34-39.

2. Договір між Україною та Королівством Таїланд про взаємну правову допомогу у кримінальних справах від 05.01.2017 р. (ратифіковано 08.02.2018). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/764_001-17 (дата звернення 05.10.2021).

3. Договір між Україною та Республікою Панама про взаємну правову допомогу в кримінальних справах від 04.11.2003 (ратифіковано 12.05.2004). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/591_007 (дата звернення: 05.10.2021).

4. Карпенко М. І., Швець О. О. Міжнародне співробітництво у кримінальному провадженні. *Юридична наука.* 2013. № 8. С. 56-68.

5. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2013. № 9-10, № 11-12, № 13. Ст. 88.

УДК 336.14
JEL Classification: H61

Севастьяненко О. В.,
старший викладач кафедри адміністративного,
фінансового та інформаційного права,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ
Мельник В. С.,
здобувач вищої освіти,
Київський національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

ПОВНОВАЖЕННЯ ВЕРХОВНОЇ РАДИ УКРАЇНИ У СФЕРІ БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ

Бюджетний контроль є різновидом державного фінансового контролю, що здійснюється з метою забезпечення законності, фінансової дисципліни, достовірності, економічної ефективності діяльності та раціональності використання коштів учасниками бюджетного процесу. Отже, кінцева мета бюджетного контролю – забезпечення дотримання суб'єктами бюджетних відносин норм бюджетного законодавства, попередження можливих правопорушень, виявлення фактів порушень чинного законодавства та винних у їх скоєнні осіб, притягнення останніх до юридичної відповідальності [1].

Серед всіх суб'єктів бюджетного контролю вважаємо за необхідне виділити Верховну Раду України, адже її діяльність в бюджетній сфері відбувається на всіх стадіях бюджетного процесу.

Верховна Рада України – це єдиний орган законодавчої влади, який має колегіальну будову і складається з чотириста п'ятдесят народних депутатів України, які обираються на основі загального, рівного і прямого виборчого права шляхом таємного голосування строком на п'ять років.

Надає перелік повноважень Верховної Ради України, визначає її склад, регулює питання щодо того хто може бути народним депутатом та затверджує їх права та обов'язки – Конституція України .

Саме в статті 85 Конституції України визначено повний перелік всіх повноважень Верховної Ради України. Тож ми пропонуємо розглянути тільки ті повноваження, які стосуються бюджетного контролю.

Отже, Верховна Рада України має такі повноваження, які належать до бюджетного контролю: 1) прийняття законів; 2) затвердження Державного

©

Севастьяненко О. В., Мельник В. С. Повноваження Верховної Ради України у сфері бюджетного контролю. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 107 – 110.

бюджету України та внесення змін до нього, контроль за виконанням Державного бюджету України, прийняття рішення щодо звіту про його виконання; 3) затвердження рішень про надання Україною позик і економічної допомоги іноземним державам та міжнародним організаціям, а також про одержання Україною від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій позик, не передбачених Державним бюджетом України, здійснення контролю за їх використанням; 4) призначення на посади та звільнення з посад Голови та інших членів Рахункової палати; 5) здійснення парламентського контролю у межах, визначених Конституцією та законом [2].

Відповідно до п. 1. ч.2 ст. 92 Конституції України виключно законами України встановлюються Державний бюджет України і бюджетна система України [2].

Частина 1 статті 19 Бюджетного Кодексу України зазначає, що стадіями бюджетного процесу визнаються:

1) складання та розгляд Бюджетної декларації (прогнозу місцевого бюджету) і прийняття рішення щодо них;

2) складання проектів бюджетів;

3) розгляд проекту та прийняття закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет);

4) виконання бюджету, включаючи внесення змін до закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет);

5) підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього [3].

Контроль за дотриманням бюджетного законодавства здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу.

Бюджетний кодекс також містить повноваження Верховної Ради України. Пропонуємо розглянути статтю 109 Бюджетного кодексу України, яка визначає такі повноваження Верховної Ради України з контролю за дотриманням бюджетного законодавства:

1) розгляд Бюджетної декларації;

2) розгляд проекту та прийняття закону про Державний бюджет України;

3) внесення змін до закону про Державний бюджет України;

4) виконання закону про Державний бюджет України, у тому числі шляхом заслуховування звітів про виконання Державного бюджету України (включаючи звіти головних розпорядників коштів державного бюджету про використання ними бюджетних коштів та результати виконання відповідних бюджетних програм);

5) розгляд річного звіту про виконання закону про Державний бюджет України;

6) використання кредитів (позик), що залучаються державою від іноземних держав, іноземних фінансових установ і міжнародних фінансових організацій.

Верховна Рада України здійснює контроль за діяльністю Рахункової палати України, щодо виконання нею повноважень, визначених законом [3].

Крім того, ч. 5 ст. 31 Бюджетного кодексу України вказує на те, що Верховна Рада України розглядає звіти про проведені таємні на закритому пленарному засіданні [3].

Таким чином ми доходимо висновку, що Конституція України та Бюджетний Кодекс України містять перелік повноважень Верховної Ради України у сфері бюджетного контролю. І саме ці повноваження є досить обширними. Предметом контрою виступає проект закону про Державний бюджет, звіт про виконання закону про Державний бюджет України, а також інші законопроєкти, які регулюють фінансові питання. Верховна Рада України здійснює контроль на кожній стадії бюджетного процесу.

Верховна Рада України має комітети, які допомагають виконувати поставлені завдання.

Комітет Верховної Ради України – орган Верховної Ради України, який утворюється з числа народних депутатів України для здійснення за окремими напрямами законопроектної роботи, підготовки і попереднього розгляду питань, віднесених до повноважень Верховної Ради України, виконання контрольних функцій. Комітет відповідальний перед Верховною Радою України і підзвітний їй. Діяльність комітетів координує Голова Верховної Ради України згідно з Конституцією України та в порядку, встановленому Регламентом Верховної Ради України [4].

Частина 2 статті 109 Бюджетного Кодексу визначає повноваження Комітету Верховної Ради України з питань бюджету:

1) підготовка питання щодо Бюджетної декларації та попередній розгляд проекту закону про Державний бюджет України;

2) надання до поданих на розгляд Верховної Ради України законопроектів висновків щодо їх впливу на показники бюджету та відповідності законам, що регулюють бюджетні відносини;

3) попередній розгляд річного звіту про виконання закону про Державний бюджет України та підготовка проекту рішення щодо цього звіту для розгляду Верховною Радою України;

4) попередній розгляд інформації Кабінету Міністрів України, Міністерства фінансів України, Казначейства України, інших центральних органів виконавчої влади про стан виконання закону про Державний бюджет України протягом відповідного бюджетного періоду;

5) взаємодія з Рахунковою палатою (включаючи попередній розгляд висновків і пропозицій Рахункової палати щодо результатів контролю за дотриманням бюджетного законодавства). За зверненням Комітету Верховної Ради України з питань бюджету органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування надають інформацію про державний бюджет та місцеві бюджети, необхідну йому для підготовки та попереднього розгляду бюджетних питань.

Комітети Верховної Ради України беруть участь у попередньому розгляді питання щодо Бюджетної декларації та проекту закону про Державний бюджет України, а також попередньо розглядають питання про виконання Державного бюджету України (включаючи висновки і пропозиції Рахункової палати щодо результатів контролю за дотриманням бюджетного законодавства) в частині, що віднесена до компетенції комітетів [3].

Підсумовуючи, варто зазначити, що Верховна Рада України і її комітети займають ключове місце у сфері бюджетного контролю та мають широкий перелік повноважень від створення закону про Держаний бюджет, до прийняття звіту про виконання Державного бюджету. Тобто здійснює бюджетний контроль на кожній стадії бюджетного процесу.

Список використаних джерел

1. Опришко В. Ф., Ковальчук А. Т., Фукс Н. А. Бюджетне законодавство України : навч. посіб. Київ : ДННУ “Академія фінансового управління”, 2012. 103 с.
2. Конституція України від 28 червня 1996 р. Відомості Верховної Ради України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр.
3. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
4. Про комітети Верховної Ради України : Закон України від 04.04.1995 р. № 116/95-ВР URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/116/95-вр.

УДК 347.957
JEL Classification: K23

Стафійчук К. В.,
аспірант кафедри адміністративного
та фінансового права,
Львівський національний університет
імені Івана Франка, м. Львів

МЕЖІ КАСАЦІЙНОГО ПРОВАДЖЕННЯ В АДМІНІСТРАТИВНОМУ СУДОЧИНСТВІ УКРАЇНИ

Касаційне провадження є важливим елементом захисту прав, свобод та законних інтересів фізичних та юридичних осіб в адміністративному судочинстві. Особливої уваги заслуговує питання меж перегляду судових рішень судом касаційної інстанції. Межі перегляду судом касаційної інстанції в адміністративному судочинстві, визначені у ст. 341 КАС України, зумовлені завданням та правовою природою касаційного провадження, яке обмежене в переоцінці доказів та з’ясуванні нових фактичних обставин справи. Адже будь-яке “ретроспективне втручання суду касаційної інстанції в процес оцінки доказів, у тому числі – їх переоцінка в рамках касаційного перегляду (розгляду) може розцінюватися як таке, що не відповідає як змісту, так і завданню касаційної перевірки” [1, с. 141].

©
Стафійчук К. В. Межі касаційного провадження в адміністративному судочинстві України. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 110 – 112.

У п. 3.4. рішення Конституційного Суду України від 11 березня 2010 року знаходимо, що касаційна інстанція реалізує свої процесуальні права в межах касаційного провадження виключно для перевірки правильності юридичної оцінки обставин справи у рішеннях судів першої та апеляційної інстанцій [2].

А. І. Бітов визначив дві основні риси щодо меж касаційного перегляду в адміністративному судочинстві: 1) суд касаційної інстанції перевіряє правильність застосування судом норм матеріального і процесуального права; 2) суд касаційної інстанції перевіряє правильність застосування судами першої та апеляційної інстанцій норм матеріального і процесуального права відповідно до касаційної скарги, але також може встановлювати порушення норм матеріального чи процесуального права, на які не було посилання в касаційній скарзі [3, с. 4].

Конструкція ч. 1. ст. 341 КАС України дозволяє нам виокремити наступі ознаки меж касаційного перегляду, який є можливим:

1) у межах доводів та вимог касаційної скарги, які стали підставою для відкриття касаційного провадження;

2) на підставі встановлених судами попередніх інстанцій фактичних обставин справи;

3) щодо правильності застосування судом першої чи апеляційної інстанції норм матеріального та/або процесуального права.

О. А. Тимошенко, дослідниця цивільного процесу, слушно наголошує, що касаційний перегляд має здійснюватися із дотриманням процесуального принципу диспозитивності, що проявляється у тому, що лише сторони можуть встановлювати межі свого звернення до суду, а відтак – межі незгоди з судовим рішенням [4, с. 238]. Дійсно, касатор сам вказує з судовим рішенням якої чи яких інстанцій він не погоджується, повністю чи частково та визначає основні "параметри" касаційного перегляду.

Водночас ч. 3 ст. 341 КАС України встановлює винятки, коли суд касаційної інстанції "не обмежений доводами та вимогами касаційної скарги, якщо під час розгляду справи буде виявлено порушення норм процесуального права, передбачені пунктами 1, 4-7 частини третьої статті 353, абзацом другим частини першої статті 354 цього Кодексу, а також у разі необхідності врахування висновку щодо застосування норм права, викладеного у постанові Верховного Суду після подання касаційної скарги" [5]. У такому випадку мова йде про порушення норм процесуального права, що є обов'язковою підставою для скасування судових рішень з направленням справи на новий розгляд, а також порушення правил юрисдикції адміністративних судів, які є обов'язковою підставою для скасування рішення із закриттям провадження незалежно від доводів касаційної скарги.

Водночас законодавець обмежує повноваження суду касаційної інстанції щодо встановлення або доведеність нових фактичних обставин у судових рішеннях попередніх інстанцій, вирішувати питання щодо достовірності того чи іншого доказу, перевагу доказу щодо інших, самостійно збирати чи приймати від учасників справи нові докази або додатково їх перевіряти. Не допускається на стадії касаційного розгляду зміна предмета чи підстав позову.

Список використаних джерел

1. Помазанов А. В. Касаційний перегляд судових рішень у цивільному процесі України : дис. ... д-р філос. наук : 081 (Право). Київ : НДІ приватного права і підприємництва ім. акад. Ф. Г. Бурчака НАПрН України, 2019. 252 с.

2. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням 46 народних депутатів України щодо офіційного тлумачення термінів "найвищий судовий орган", "вищий судовий орган", "касаційне оскарження", які містяться у статтях 125, 129 Конституції України від 11 березня 2010 рр. №8-рп/2010 у справі №1-1/2010 / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v008p710-10.

3. Бітов А. І. Особливості касаційного провадження в адміністративному судочинстві : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07. Запоріжжя, 2016. 191 с.

4. Тимошенко О. А. Межі розгляду судом справи в касаційному провадженні в цивільному судочинстві України. *Часопис Київського університету права*. 2011. № 4. С. 238–242.

5. Кодекс адміністративного судочинства України. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2747-15.

СЕКЦІЯ 10. ПЕДАГОГІКА

УДК 37.013
JEL Classification: D83

Воронцова В. О.,
викладач циклової комісії гуманітарних
та соціально-економічних дисциплін,
Відокремлений структурний підрозділ "Житлово-комунальний
фаховий коледж Харківського національного університету
міського господарства імені О. М. Бекетова", м. Харків

ПЕДАГОГІЧНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ГРОМАДЯНСЬКОЇ ПОЗИЦІЇ ТА НАЦІОНАЛЬНОЇ СВІДОМОСТІ СУЧАСНОЇ ОСОБИСТОСТІ

В сучасних умовах зростає відповідальність кожної людини за долю своєї країни, підвищується важливість і значення формування громадянської позиції та національної свідомості студентської молоді.

Національно-патріотичне виховання має бути спрямоване на формування у сучасної особистості любові до України, турботи про благо українського народу, вміння цивілізованим шляхом відстоювати права й свободи громадян, сприяти громадянському миру та злагоді в суспільстві [1, с. 7].

В основі ставлення людини до народу, Батьківщини знаходять прояв такі моральні норми як обов'язок, честь, гідність. Вони дозволяють говорити про патріотизм людини, її повагу до прав і свободи як свого так і інших народів. Усвідомлення своїх прав і обов'язків по відношенню до Батьківщини – це громадянський обов'язок. Але ці обов'язки повинні виконуватися за внутрішнім переконанням. Основною задачею формування патріотичних переконань у студентів повинне стати досягнення єдності слова і діла. Сухомлинський писав: "Обов'язок перед Батьківщиною – святиня людини. Від педагогів, батьків залежить, щоб кожний наш юний громадянин дорожив цією святинею, як дорожить чесна людина своїм добрим ім'ям, гідністю своєї сім'ї. Громадянські думки, почуття, тривоги, громадянський обов'язок, громадянська відповідальність – це основа людської гідності" [2, с. 54].

Формуванню громадянської позиції та національної свідомості у студентів сприяють знання про історію та культуру своєї країни; норми патріотичної поведінки; участь у національно-патріотичних виховних заходах.

Стан формування патріотичних якостей особистості студентської молоді Житлово-комунального фахового коледжу можна проаналізувати за допомогою

©

Воронцова В. О. Педагогічні умови формування громадянської позиції та національної свідомості сучасної особистості. *Соціально-економічний розвиток у контексті викликів сьогодення* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Одеса, 8 жовтня 2021 р). Одеса : Східноєвропейський центр наукових досліджень, 2021. С. 113 – 114.

соціологічного дослідження на тему “Чи вважаєте Ви себе патріотом?”: переважна більшість студентів любить свою країну, знає і поважає звичаї і традиції українського народу; у них спостерігається високий рівень патріотизму, проте патріотичне виховання все ж таки потрібне, але не в нав’язливій формі.

Засобами і методами національно-патріотичного виховання може бути:

1) проведення виховних годин на теми: “Моя країна – Україна”; “Жінка – одвічна загадка природи”, в конкурсній програмі якого взяли участь три команди, кожна з них обрала собі назву, пов’язану з українськими рослинами – символами; представила одну із запропонованих тем: “Жінка – мати” (соціальний ролик про любов до матері), “Жінка – трудівниця” (презентація про можливості кар’єрного росту сучасних жінок), “Жінка – кохана” (сценка “Як виникла жінка”); продемонструвала вміння розпізнавати українські страви за інгредієнтами та як можна використати сорочку-вишиванку в сучасному повсякденному, діловому і вечірньому вбранні; привітала гостей заходу та членів журі концертним номером;

2) проведення екскурсій по визначним місцям Харкова та України;

3) бесіди на теми: “Українському роду нема переводу”, “Духовні зв’язки поколінь”, “Звичаї та традиції України”;

4) складання дерева родоводу студентів;

5) участь в екологічних заходах.

Стосовно дисципліни “Соціологія” громадянську позицію та національну свідомість можна сформувати при вивченні тем: “Історія соціології в Україні”, “Суспільство як соціальна система”, “Соціологія особистості”, “Соціологія сім’ї”.

Суспільна діяльність студентської молоді повинна бути спрямована таким чином, щоб вони враховували інтереси країни, народу, готувалися до своєї майбутньої професії, набували досвід боротьби з негативними явищами. Причетності студентів до інтересів і справ країни сприяє їх участь у виборах президента, парламенту країни, місцевих органів влади, поважне ставлення до людей похилого віку, інвалідів, ветеранів війни, збереження пам’яток національної культури.

Юні громадяни, здобувачі освіти – майбутнє України. Тож своїми знаннями, здобутками вони повинні звеличувати її культуру, своїми досягненнями примножувати її, бути гідними своїх предків, любити свою землю, берегти волю і незалежність України, поважати свій народ і його мелодійну мову, шанувати себе та інших.

Список використаних джерел

1. Концепція національно-патріотичного виховання дітей та молоді. Додаток до наказу Міністерства освіти і науки України від 16.06.2015 р. № 641.

2. Сухомлинський В. О. Народження громадянина. Вибрані твори : у 5-ти т. Київ : Рад. школа, 1977. Т. 3. 283 с.

УДК 37.013
JEL Classification: D83

Калинина М. В.,
Белорусский государственный педагогический
университет имени Максима Танка, г. Минск

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ПЕДАГОГИКИ

Современная педагогика представляет собой совокупность нескольких разнонаправленных тенденций, с одной стороны, она опирается на классическую модель, с другой стороны, открыта новому. Вслед за рядом авторов мы считаем, что современная педагогика направлена не просто на формирование личности, а на инициацию роста личностных качеств, развитие индивидуального и неповторимого в человеке, то есть функция индивида не сводится к прямому потреблению предложенного продукта, а позволяет формировать субъективную оценку. Человек в рамках современного педагогического процесса должен подвергать сомнению готовые правила и аксиомы, проводить собственные мыслительные, ассоциативные аналогии, приходить к индивидуальным результатам и заключениям.

Для современного состояния педагогики характерно одновременное сосуществование двух динамических процессов:

1. Развитие наддисциплинарной рефлексии, обращенной к осознанию закономерностей функционирования и строя знания в наиболее общей логикофилософской форме.

2. Развитие внутринаучной рефлексии, направленной на исследование свойств объектов, а также способов и форм научного познания.

В современной педагогике можно выделить ряд особенностей:

1. Уменьшение исследований, направленных на размышления в области теории педагогики и, как следствие этого процесса, увеличение прикладных работ, целью которых выступает конкретная задача. Такого рода тенденция имеет как положительные, так и отрицательные результаты. Смещение центра в педагогики с общих рассуждений на частные чревато потерей важной традиционной основы, фундаментальности педагогических наук, возможностью скатиться до экспериментов, крайних по своему содержанию, часто не подкрепленный никакой научной базой, попыткой только на практике обосновать сложный и комплексный по своей сути процесс.

2. Утрата педагогической преемственности, основанная на отказе опираться на фундаментальные исследования в области педагогики, развивать и углублять

©

Калинина М. В. Особенности современной педагогики. *Социально-экономическое развитие в контексте вызовов современности* : материалы Международной научно-практической конференции (Одесса, 8 октября 2021 г). Одесса : Восточноевропейский центр научных исследований, 2021. С. 115 – 116.

полученные ранее результаты, что может привести к “оторванности” педагогики от жизненных реалий, от самого человека.

3. Снижение компетенции самого педагога, связанное с уменьшением профессионализма, наличия определенного количества людей, находящихся на периферии педагогического процесса, но активно участвующих в формировании современных исследований, публикующих часто псевдонаучные данные.

Современный педагогический процесс должен отвечать целому ряду требований, касающихся не только личности самого педагога, наставника, тьютора, но и непосредственно его содержания:

1. Наличие ценностного отношения к личности человека, понимание ее особенностей и индивидуальности.

2. Наличие желания развивать неповторимые черты воспитуемого.

3. Наличие желания и возможностей для собственного обогащения информацией, культурными ценностями, саморазвития.

4. Умение работать с личностно-ориентированным содержанием.

5. Владение педагогическими техниками и знаниями.

6. Наличие выбора определенных способов и условий организации педагогического процесса.

7. Наличие желания самостоятельно выстраивать педагогический процесс.

8. Наличие желания удовлетворить личностные запросы участников педагогического процесса.

9. Умение учитывать этнокультурный аспект, понимать исторически сформированную культуру определенного народа.

10. Желание видоизменить функцию педагога от человека, который передает знания до человека, который помогает осваивать знания.

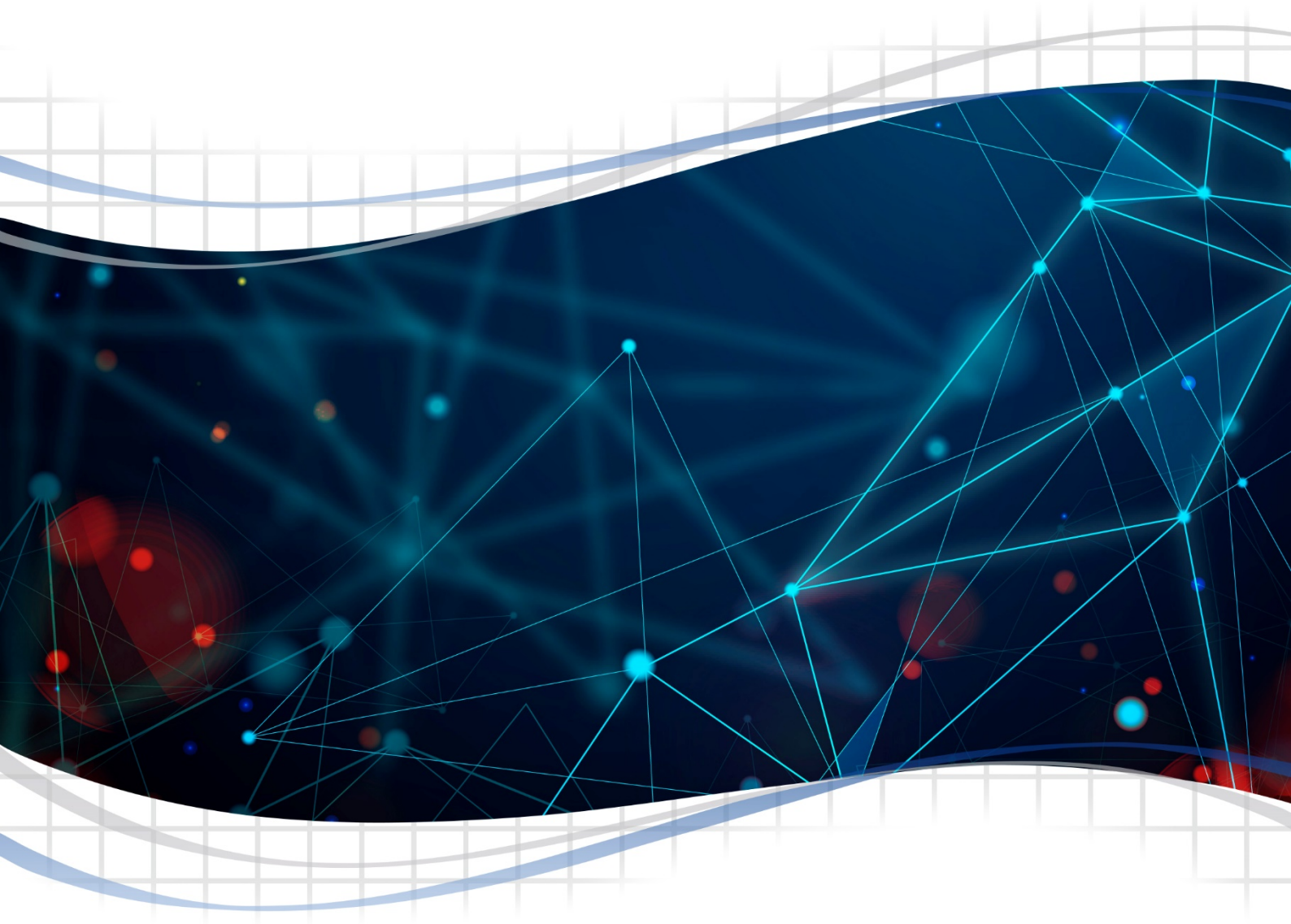
11. Желание развивать гибкость мышления, стремление к самостоятельному анализу явлений, создании оптимальных условий для развития личности.

Таким образом, можно говорить о том, что перед современной педагогикой стоят сложные задачи, решение которых требует усилий. Только комплексный подход в достижении личностно-ориентированного аспекта в педагогике позволит эффективно отвечать на современные вызовы, с которыми она сталкивается.

Список использованных источников

1. Варфоломеева С. В. Особенности современной педагогики. *Гуманитарные и социальные науки*. 2021. № 1. С. 117 – 126.

2. Федотова О. Д. Классификационная проблема в современной педагогике. *Вестник Томского государственного университета*. 2007. № 302. С. 208 – 210.



Research Europe.org