



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 10/1'2021

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944 (Print)

[https://doi.org/10.37634/efp.2021.10\(1\)](https://doi.org/10.37634/efp.2021.10(1))

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 02 липня 2020 р. № 886 (економічні науки).

Наказ Міністерства освіти і науки України від 24 вересня 2020 р. № 1188 (юридичні науки).

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 р. № 353/10 (облік та аудит).

Реєстраційне свідоцтво КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus.

Префікс doi журналу: 10.37634/efp.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 17 від 21 жовтня

2021 р.). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 29.10.2021

Формат 60×84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої справи

© "Аналітик", 2021
© "Економіка. Фінанси. Право",
2021

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес центр"



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ECONOMICS FINANCES LAW

MONTHLY INFORMATIONAL AND ANALYTICAL JOURNAL

№ 10/1'2021

(issued from 1994)

ISSN 2409-1944 (Print)

[https://doi.org/10.37634/efp.2021.10\(1\)](https://doi.org/10.37634/efp.2021.10(1))

Journal is included in the list of scientific professional editions of Ukraine, which can be published results of dissertations for the degree of doctor and candidate (PhD).

Order of Ministry of Education and Science of Ukraine № 886 of July 02, 2020 (economic sciences).

Order of Ministry of Education and Science of Ukraine № 1188 on September 24, 2020 (legal sciences).

Order of Audit Chamber of Ukraine № 353/10 on December 21, 2017 (accounting and audit).

Registration Certificate – KV № 21620-11520PR on October 12, 2015.

Journal is awarded the international identification number ISSN 2409-1944 and included in the international Scientometrics base Index Copernicus.

Journal's DOI: 10.37634/efp.

Founders:

Audit firm "Analytik" jointly with the National Academy of Internal Affairs of Ukraine

Articles must pass

selection, internal and external review

Recommended for publication and dissemination through the Internet by the Academic Council of the National Academy of Internal Affairs of Ukraine (Protocol № 17 of October 21, 2021). Full or partial reprint of the

materials of the journal is allowed only with the consent of the editorial office.

The authors are responsible for the selection and presentation of the facts. The content and authenticity of the advertisement is the responsibility of the advertiser.

Signed for print 29.10.2021

Format 60×84/8

Publication – 250 copies

Address of the editorial office: 01001, Kyiv,

Khreshchatyk str., 44

Phones: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Fax: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Web: www.efp.in.ua



*The subject of
publishing*

© "Analytik", 2021
© "Economics. Finances. Law",
2021

Typography: LLC "International Business
Center"

Головний редактор

Левченко Валентина Петрівна, д.е.н., член Ради нагляду за аудиторською діяльністю Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, директор ВПГО «Спілка аудиторів України» (Україна)

Шеф-редактор

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління ПрАТ «Аудиторська фірма "Аналітик"; Заслужений юрист України (Україна)

Заступник головного редактора

Головач Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, аудитор, заступник директора з наукової роботи Інституту аудиту (Україна)

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бойко Антон Олександрович, к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики, Сумський державний університет (Україна)

Величко Олена Георгіївна, к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (Україна)

Вережубова Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, зав. кафедри фінансів, Білоруський державний економічний університет (Білорусь)

Герасимович Анатолій Михайлович, д.е.н., професор, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (Україна)

Криштопа Ірина Ігорівна, д.е.н., професор, професор кафедри обліку і оподаткування, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (Україна)

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент, вчений секретар, Державне підприємство «Науково-дослідний і проектний інститут містобудування» (Україна)

Полякова Євгенія Сергіївна, к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи, проректор з науково-педагогічної роботи (навчальний процес). Вищий навчальний заклад «Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка» (Україна)

Потишняк Олена Миколаївна, д.е.н., професор, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка (Україна)

Сіскос Євангелос, д.е.н., професор, Університет Західної Македонії (Греція)

Ткаченко Сергій Анатолійович, д.е.н., професор, ректор, Вищий навчальний заклад "Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»; академік Академії економічних наук України (Україна)

Тринчук Віктор Вікторович, к.е.н., доцент, професор кафедри фінансових ринків, Університет державної фіскальної служби України (Україна)

Чижевська Людмила Віталіївна, д.е.н., професор, професор кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку, Державний університет «Житомирська політехніка» (Україна)

Члени редакційної колегії з правових наук:

Балгімбекова Гульнара, к.ю.н., зав. кафедри конституційного та міжнародного права, Карагандинський державний університет імені Е.А. Букетова (Казхстан)

Бригінець Олександр Олексійович, д.ю.н., доцент, професор кафедри, Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова; член Союзу юристів України (Україна)

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри оперативно-розшукової діяльності, Національна академія внутрішніх справ; Заслужений юрист України, полковник поліції (Україна)

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, зав. кафедри адміністративної діяльності, Національна академія внутрішніх справ (Україна)

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., професор, професор кафедри цивільного та кримінального права і процесу, Чорноморський національний університет імені Петра Могили; академік Національної академії наук вищої освіти України (Україна)

Скоржевська-Амберг Малгожата, доктор філософії, адвокат, кафедра теорії, філософії та історії права, юридичний коледж, Університет Козмінського (Польща)

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор, професор кафедри конституційного, адміністративного права та соціально-гуманітарних дисциплін, Інститут права та суспільних відносин Університету "Україна"; Заслужений юрист України. Член Центральної виборчої комісії (Україна)

Яровий Анатолій Олександрович, к.ю.н., доцент, професор кафедри права публічного адміністрування, Маріупольський державний університет; суддя у відставці (Україна)

Відповідальний редактор: Поповецька-Демченко Леся Петрівна (Україна)

Випусковий редактор: Туманян Анна Оганесівна (Україна)

Editors-in-chief

Valentyna P. Levchenko, Doctor of Economics, member of the Supervisory Board for audit activity of the Authority public oversight for audit activity, Director of the All-Ukrainian Professional Non-Governmental Organization "Union of Auditors of Ukraine" (Ukraine)

Volodymyr V. Holovach, PhD in Legal Sciences, Head of the Board of the Audit Firm "Analitik"; Honored Lawyer of Ukraine (Ukraine)

Deputy Editor-in-Chief

Tetiana A. Holovach, Doctor of Economics, Professor, auditor, deputy director for scientific work of the Institute of Audit (Ukraine)

Members of the editorial board of Economic Sciences:

Anton O. Boiko, PhD in Economics, Associate Professor of Economic Cybernetics department, Sumy State University (Ukraine)

Olena H. Velychko, PhD in Economics, Associate Professor of International Finances department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (Ukraine)

Tatyana A. Verezhubova, Doctor of Economics, Professor, Head of the Finances department, Belarusian State Economic University (Belarus)

Anatolii M. Herasymovych, Doctor of Economics, Professor, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (Ukraine)

Iryna I. Kryshchop, Doctor of Economics, Professor, Professor of Accounting and Taxation department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (Ukraine)

Yurii M. Mantsevych, Doctor of Economics, Associate Professor, Scientific Secretary, State Enterprise "Research and Design Institute of Urban Development" (Ukraine)

Yevheniia S. Poliakova, PhD in Economics, Associate Professor of Finances and Banking department, vice-rector for scientific and pedagogical work, Higher Educational Institution «International Technology University "Mykolaiv Polytechnic"» (Ukraine)

Olena M. Potyshniak, Doctor of Economics, Professor, Professor of the Organization of Production, Business and Management department, Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture (Ukraine)

Evangelos Siskos, Doctor of Economics, Professor, University of Western Macedonia (Greece)

Serhii A. Tkachenko, Doctor of Economics, Professor, Rector, Higher Educational Institution «International Technology University "Mykolaiv Polytechnic"; academician of Academy of Economic Sciences of Ukraine (Ukraine)

Viktor V. Trynchuk, PhD in Economics, Associate Professor, Professor of Financial Markets department, University of the State Fiscal Service of Ukraine (Ukraine)

Liudmyla V. Chyzhevska, Doctor of Economics, Professor, Professor of Information Systems in Management and Accounting department, State University "Zhytomyr Polytechnic" (Ukraine)

Members of the editorial board of Legal Sciences:

Gulnara Balgimbekova, PhD in Legal Sciences, Head of the constitutional and international law department, Karagandy State University named after E.A. Buketov (Kazakhstan)

Oleksandr O. Bryhinets, Doctor of Legal Sciences, Associate Professor, Professor of department, Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law; member of the Union of Lawyers of Ukraine (Ukraine)

Viktor I. Vasylynchuk, Doctor of Legal Sciences, Professor, Professor of the Operational and Investigating department, National Academy of Internal Affairs; Honored Lawyer of Ukraine, colonel of the Police (Ukraine)

Serhii F. Konstantinov, Doctor of Legal Sciences, Professor, Head of the Administrative Activity department, National Academy of Internal Affairs (Ukraine)

Ihor V. Ozerskyi, Doctor of Legal Sciences, Professor, Professor of the Civil and Criminal Law and Process department, Petro Mohyla Black Sea National University; academician of the National Academy of Sciences of Higher Education of Ukraine (Ukraine)

Malgorzata Skorzewska-Amberg, PhD, DSc, Theory, Philosophy and History of Law department, College of Law, Kozminski University (Poland)

Yurii O. Frytskyi, Doctor of Legal Sciences, Professor, Professor of the Constitutional, Administrative Law and Social and Humanitarian disciplines department, Law and Public Relations Institute of the "Ukraine" University; Honored Lawyer of Ukraine, member of the Central Election Commission (Ukraine)

Anatolii O. Yarovyi, PhD in Legal Sciences, Professor of Law and Public Administration department, Mariupol State University; retired judge (Ukraine)

Managing editor: Lesia P. Popovetska-Demchenko (Ukraine)

Issue Editor: Anna O. Tumanian (Ukraine)

ЗМІСТ

<i>ПЕТРИШИН Н.Я., ЯРЕМЧУК Т.С.</i> Особливості застосування управління знаннями для забезпечення конкурентоспроможності підприємства	5
<i>БОРТНИКОВА М.Г., ЧИРКОВА Ю.Л.</i> Формування концептуальної моделі управління фінансовими ресурсами підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності	9
<i>ГАНАС Л.М., ГАЙОВА С.А.</i> Особливості мотивування працівників підприємств із застосуванням інструментів професійного зростання	13
<i>ПОЯСНИК Г.В.</i> Порядок застосування концепції маркетингового планування на підприємстві	17
<i>POLOVA T., SIENIEV S.</i> Information and analytical support for the management of tangible current assets of the enterprise (Інформаційно-аналітичне забезпечення управління матеріальними оборотними активами підприємства)	20
<i>ШИГУН М.М., ЖУРАВЕЛЬ А.А.</i> Нормативні та аналітичні зміни у бухгалтерському обліку операцій з ПДВ	25
<i>ТУРЧИН Н.В., КРАВЕЦЬ Л.О., СТЕПАНОВ К.С.</i> Правове регулювання біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку	35
<i>МАГОМЕДОВА А.М., ПОГОРЄЛОВА О.С.</i> Дуальна освіта в Україні: від правого забезпечення до проблем реалізації	39
<i>CHYRKOVA Yu., BILETS L.</i> The strategy of the combined sales as the modern instrument for enhancing the product distribution planning of enterprises on foreign markets (Стратегія комбінованого збуту як сучасний інструмент удосконалення планування розподілу продукції підприємств на іноземних ринках)	45

CONTENTS

<i>N. PETRYSHYN, T. YAREMCHUK.</i> Features of application of knowledge management to ensure competitiveness of the enterprise	5
<i>M. BORTNIKOVA, Y. CHYRKOVA.</i> Formation of the enterprise financial resources management conceptual model in the process of foreign economic activity implementation	9
<i>L. HANAS, S. HAIIOVA.</i> Features of motivation of employees of enterprises with the use of tools of professional growth	13
<i>H. POIASNYK.</i> Procedure for applying the concept of marketing planning at the company	17
<i>T. POLOVA, S. SIENIEV.</i> Information and analytical support for the management of tangible current assets of the enterprise	20
<i>M. SHYHUN, A. ZHURAVEL.</i> Regulatory and analytical changes in the accounting of VAT transactions	25
<i>N. TURCHYN, L. KRAVETS, K. STEPANOV.</i> The legal regulation of exchange agricultural products in Ukraine: the current situation and the prospects of development	35
<i>A. MAHOMEDOVA, O. POHORIELOVA.</i> Dual education in Ukraine: from legal support to implementation problems	39
<i>Yu. CHYRKOVA, L. BILETS.</i> The strategy of the combined sales as the modern instrument for enhancing the product distribution planning of enterprises on foreign markets	45

Наталія Ярославівна **ПЕТРИШИН**

к.е.н., доцент, Національний університет "Львівська політехніка"

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4642-1778>

e-mail: natalia.y.petryshyn@lpnu.ua

Тетяна Сергіївна **ЯРЕМЧУК**

студентка, Національний університет "Львівська політехніка"

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6366-2667>

e-mail: tetiana.yaremchuk.mntem.2021@lpnu.ua

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено основні проблеми управління знаннями на підприємстві; запропоновано технологію управління знаннями, яка базується на покращенні рівня знань і ділових якостей управлінців шляхом запровадження відповідної системи преміювання; запропоновано кількісні показники оцінювання рівня знань; розроблено рекомендації із застосування стратегій управління знаннями. Встановлено, що застосування запропонованих рекомендацій з управління знаннями забезпечить конкурентоспроможність компанії, дасть їй можливість здобути конкурентні переваги, а також сприятиме її вдосконаленню та розвитку.

Ключові слова: управління знаннями, менеджмент знань, технологія управління знаннями, система управління знаннями, вітчизняні підприємства, стратегії управління знаннями, кількісне оцінювання рівня знань

ВСТУП

В умовах сьогодення знання є одним із найважливіших активів і факторів формування цінності організації. Водночас основним є не створення знань, а їх ефективне і продуктивне використання. Цілеспрямоване використання і вдосконалення знань організації дозволяє досягнути значної економії ресурсів, якої неможливо досягти застосовуючи виключно традиційні механізми управління. Тому компаніям для досягнення конкурентних переваг потрібно розвивати вміння формувати й ефективно використовувати організаційні знання.

Проблеми управління знаннями в організації були й залишаються предметом досліджень багатьох науковців та фахівців-практиків. Загальні аспекти управління знаннями досліджували багато вітчизняних та зарубіжних вчених: І. Нонака, Г. Такеучі [1], Є. Брукінг [2], Т. Стюарт, Е. Свейбі, П. Сенге, Д. Скірме, Р. Руглес, В. Буковіч, В. Приймак [3], Р. Уільямс та ін.

У праці Я. Добровінської та Н. Ситника висвітлено загальний процес розроблення системи управління знаннями на підприємстві [4]. М.М. Новікова, М.В. Боровик розглядають зміст організації системи управління знаннями та її основні складові елементи, зокрема методи та основні підходи до управління знаннями [5].

О.В. Варганова, І.П. Баннікова досліджують стратегічне управління знаннями підприємства. Автори зазначають основні напрями управління знаннями, дають рекомендації із послідовності формування стратегії управління знаннями на підприємстві [6].

Незважаючи на велику кількість публікацій у сфері управління знаннями, досі залишається багато прогалин і дискусійних питань, які потребують подальших досліджень. В умовах сьогодення потенціал реалізації можливостей менеджменту знань в організації є не до кінця розкритим. Тому актуальними залишаються питання розроблення рекомендацій з формування тех-

нології управління знаннями, яка сприятиме підвищенню рівня знань управлінців, розроблення системи кількісного оцінювання рівня знань на підприємстві та стратегій управління ними.

МЕТА роботи полягає у дослідженні основних проблем управління знаннями в сучасних організаціях, наданні рекомендацій із розроблення ефективної технології управління знаннями, кількісного оцінювання рівня знань на підприємстві та стратегій управління ними.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Використана методика дослідження: загальні методи пізнання (аналізування, спостереження, порівняння тощо) у формуванні основних положень проведеного дослідження; методи структурної декомпозиції і графічного моделювання під час розроблення й відображення запропонованої технології управління знаннями.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сьогодні управління знаннями на підприємстві супроводжується низкою проблем. Основними з них можна виділити такі:

1. *Складність і ненадійність інформаційних систем.* Часто інформаційні технології, які використовуються на підприємстві, є складними й незрозумілими для працівників. У таких інформаційних системах буває складно структурувати знання і, окрім цього, знання в них із часом застарівають. Істотною проблемою є й те, що будь-які інформаційні технології можуть легко виходити з-під контролю і, як результат, створювати багато проблем.

2. *Залежність від знань.* Компанії, які у своїй діяльності застосовують управління знаннями, з часом стають залежними від цих знань – успіх компанії починає залежати від її вміння продукувати, накопичувати й ефективно використовувати знання.

3. *Неефективні процедури збору й розподілу знань.* Неєфективність процедур збору й розподілу знань та

(або) неспроможність адекватно оцінити значення наявних знань ведуть до того, що компанії неефективно використовують свої інформаційні системи.

4. *Неспроможність чітко визначити, які саме знання потрібні компанії*; нерозуміння, як і де можна отримати потрібні знання; нерозуміння того, як поширювати знання так, щоб досягати визначених організаційних цілей і забезпечувати конкурентоспроможність організації.

5. *Слабкий механізм навчання*. Компанії, які вміють швидко виявляти зміни зовнішнього середовища й реагувати на них, функціонують більш успішно.

6. *Низький рівень кваліфікації працівників*. Некваліфікованість працівників значно знижує ефективність зусиль у сфері управління знаннями на підприємстві.

7. *Бар'єри, які перешкоджають ефективному обміну знаннями й навчанням*: нестача часу; невпевненість у достовірності інформації; незнання джерел знань; складні процеси тощо.

Для того щоб уникнути згаданих проблем, організації передусім потрібно відповісти на такі запитання: в яких знаннях існує потреба, де ці знання можна взяти, яка їх вартість; які знання будуть потрібні у майбутньому; які знання забезпечують обмін знаннями; як створити знання; хто в організації потребує знань; як забезпечити доступ працівників до знань; як передавати знання; які знання організації є найбільш цінними; коли, де і як використовувати ті чи інші знання тощо.

Технології, які використовуються у процесі управління знаннями, тільки полегшують цей процес і роблять його більш ефективним, а справжній успіх у управлінні знаннями залежить виключно від людей. Тому для вирішення зазначених проблем у сфері управління знаннями запропоновано технологію управління знаннями на підприємстві, яка базується на покращенні рівня знань і ділових якостей управлінців шляхом запровадження відповідної системи преміювання. Запропонована технологія управління знаннями надана на рис. 1.



Рис. 1. Рекомендована технологія управління знаннями на підприємстві [розроблено та сформовано авторами]

Головним етапом у представленій технології управління знаннями є розрахунок чисельності управлінських працівників. Він здійснюється за формулою (1):

$$Ч_{п} = \frac{\Gamma_{р}}{\Gamma_{кор} \cdot K_{з} \cdot K_{вп}}, \quad (1)$$

де $Ч_{п}$ – чисельність працівників, чол.;

$\Gamma_{р}$ – всього годин у рік, год.;

$\Gamma_{кор}$ – нормативний коефіцієнт, що дорівнює 1910 нормо-годин;

$K_{з}$ – коефіцієнт завантаження;

$K_{вп}$ – коефіцієнт виконання плану, отримується шляхом експертних оцінок.

На наступному етапі оцінюються ділові якості управлінців із метою визначення розміру їх премій. Розмір премій на підприємстві доцільно встановлювати за запропонованою у табл. 1 шкалою преміювання управлінських працівників за індексом їх ділових якостей.

Оцінювання сукупності ділових якостей управлінців здійснюється шляхом підсумовування оцінок усіх ознак, помножених на їх питомі ваги, і виражається

формулою (2):

$$I_1 = \sum_{i=1}^n a_{ij} \cdot x_i^n, \quad (2)$$

де i – порядковий номер ознаки ділових якостей; n – число ознак; a_{ij} – j -й рівень i -ї ознаки в атестуючого працівника (в балах); x_i – питома значущість i -ї ознаки у загальній оцінці ділових якостей (у частках одиниці).

У табл. 2 приведено питомі ваги показників, що визначають ділові якості управлінських працівників на підприємстві.

Для кількісного оцінювання рівня знань на підприємстві доцільно застосовувати наступні показники: частка працівників, які продовжують навчання або займаються самонавчанням; частка працівників, які застосовують отримані знання у своїй трудовій діяльності; частка працівників, які вносять пропозиції з покращення діяльності підприємства; рівень економії на умовно-постійних витратах на підприємстві; рівень рентабельності підприємства. Чим ближчими є ці показники до одиниці, тим вищим є рівень знань на підприємстві.

Таблиця 1 – Рекомендована шкала преміювання управлінських працівників за індексом їх ділових якостей [розроблено та сформовано авторами]

Значення індексу ділових якостей управління (I)	Розмір премії, % від окладу
$I < 1$	0
$1 < I < 1,5$	5
$1,5 < I < 2$	10
$2 < I < 2,5$	20
$2,5 < I < 3$	40
$I > 3$	50

Таблиця 2 – Питомі ваги ознак, що визначають ділові якості управлінців [розроблено та сформовано авторами]

Ознака, що визначає ділову якість управління	Питоме значення ознак (x_i)
1. Компетентність	0,33
2. Вміння чітко організовувати і планувати свою працю	0,07
3. Усвідомлення відповідальності за виконану роботу	0,25
4. Самостійність та ініціативність	0,14
5. Вміння використовувати у своїй праці нові методи	0,08
6. Працездатність	0,08
7. Вміння підтримувати контакти з іншими працівниками	0,05
Усього	1

Сьогодні підприємства самостійно обирають і реалізують систему управління знаннями, що включає систему підготовки, перепідготовки, перекваліфікації персоналу. Застосування наведених рекомендацій з управління знаннями на підприємстві дозволить визначити необхідну кількість управлінських працівників, розмір їх заробітної плати і премії, а також розрахувати ефект і ефективність від їх управлінської діяльності. Застосування запропонованої технології управління знаннями допоможе компанії укріпити конкурентоспроможність за рахунок безперервного навчального процесу.

В управлінні знаннями в організації рекомендованим є використання наступних стратегій:

1. *Стратегія формування знань.* Ця стратегія полягає у поглибленні вже накопичених і генеруванні принципово нових знань, що сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності компанії.

2. *Стратегія обміну знаннями* – полягає в систематичному обміні знаннями з метою їх чіткого і своєчасного розподілу між працівниками або групами працівників.

3. *Стратегія управління інтелектуальним капіталом.* За цієї стратегії система знань організації спрямовується виключно на створення, підтримку й розвиток її інтелектуальних активів.

4. *Бізнес-стратегія знань.* На підприємстві формуються і використовуються тільки «найкращі» знання, тобто ті, які створюють визначену споживчу цінність.

Також організація може вибрати стратегію управління знаннями, зорієнтовану на персонал і активізацію людських ресурсів, або «машинно-орієнтовану» стратегію, яка більше зосереджена на використанні спеціальних програмних продуктів.

Запропоновані стратегії можна реалізовувати як окремо, так і одночасно шляхом запровадження в організації інформаційних систем, розвитку персоналу, створення інтелектуального капіталу тощо.

ВИСНОВКИ

Сьогодні, в епоху інтелектуалізації економіки, знання є одним із найважливіших активів і факторів форму-

вання цінності організації. Водночас основним є не створення знань, а їх продуктивне використання. Сьогодні ніхто не сумнівається, що майбутнє тієї чи іншої компанії залежить від її вміння управляти знаннями. Тому вітчизняним компаніям (як приватним, так і державним) потрібно запроваджувати систему менеджменту знань і вчитися ефективно ними управляти.

З метою більш ефективного управління знаннями авторами запропоновано технологію управління знаннями, яка дозволить підтримувати й укріпити конкурентоспроможність будь-якої організації за рахунок безперервного навчального процесу. Рекомендована технологія управління знаннями ґрунтується на покращенні рівня знань і ділових якостей управлінських працівників компанії шляхом запровадження відповідної системи преміювання і включає наступні етапи: визначення функціональних завдань управлінців, фотографія їх робочого часу, визначення загального фонду робочого часу, визначення необхідної кількості управлінців, розроблення показників оцінювання їх ділових якостей, розроблення шкали їх преміювання, визначення питомої ваги ознак, що визначають ділові якості управлінців, визначення рівня їх знань і преміювання.

Для кількісного оцінювання рівня знань на підприємствах рекомендується застосовувати такі показники, як: частка працівників, які навчаються; частка працівників, які застосовують отримані знання на практиці; частка працівників, які вносять свої пропозиції стосовно покращення діяльності компанії, сприяють її вдосконаленню й розвитку; рівень рентабельності; рівень економії на умовно-постійних витратах тощо.

Запропоновані рекомендації дозволять визначити необхідну кількість управлінських працівників, розмір їх заробітної плати і премії, а також розрахувати ефект і ефективність від їх управлінської діяльності. На основі цього компанія зможе підвищити рівень знань своїх працівників і функціонувати більш успішно.

Під час управління знаннями рекомендується ви-

користувати стратегії формування знань, обміну знаннями, управління інтелектуальним капіталом і бізнес-стратегію знань. Застосування зазначених стра-

тегій сприятиме досягненню компанією попередньо встановлених цілей у сфері управління знаннями й забезпечуватиме її конкурентоспроможність.

Список використаних джерел

1. Nonaka I. *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. Oxford University Press, 1995.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный потенциал. СПб. Питер, 2001. 276 с.
3. Приймак В. М. Управління знаннями. К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. 2019. 240 с.
4. Добровінська Я., Ситник Н. Розроблення системи управління знаннями на підприємстві. *Збірник I Міжнародної науково-практичної конференції «Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми й перспективи»*. 2020. С. 166–167.
5. Новікова М. М., Боровик М. В. Організація системи управління знаннями в організаціях. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. № 7(3). С. 134–137.
6. Вартанова О.В., Баннікова І.П. Стратегічне управління знаннями підприємства в контексті формування його компетенцій. *Культура народів Причорномор'я*. 2011. № 218. С. 23–25.

References

1. Nonaka I. *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. Oxford University Press, 1995.
2. Bruking E. Intellectual potential. Saint Petersburg: "Piter", 2001. 276 p. (in Russian).
3. Priymak V. M. Knowledge management: textbook. Kyiv: Taras Shevchenko National University of Kyiv, 2019. 240 p. (in Ukrainian).
4. Dobrovinska Ya., Sytnyk N. Development of knowledge management system at the enterprise. *Proceedings of the First International Scientific and Practical Conference "Business, innovation, management: problems and prospects"*. 2020. pp. 166–167. (in Ukrainian).
5. Novikova M.M., Borovik M.V. Organization of knowledge management system in organizations. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences*. 2014. № 7 (3). pp. 134–137. (in Ukrainian).
6. Vartanova O.V., Bannikova I.P. Strategic management of enterprise knowledge in the context of the formation of its competencies. *Culture of the peoples of the Black Sea region*. 2011. № 218. pp. 23–25. (in Ukrainian).

Nataliia PETRYSHYN

PhD in Economics, Associate Professor, Acting Head of the Department, Lviv Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4642-1778>

e-mail: natalia.y.petryshyn@lpnu.ua

Tetiana YAREMCHUK

student, Lviv Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6366-2667>

e-mail: tetiana.yaremchuk.mnmem.2021@lpnu.ua

FEATURES OF APPLICATION OF KNOWLEDGE MANAGEMENT TO ENSURE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Introduction. Today, in the era of intellectualization of the economy, knowledge is one of the most important assets and factors that forms the value of the organization. In this case, the main thing is not the creation of knowledge, but its productive use. Today, no one doubts that the future of a company depends on its ability to manage knowledge. Therefore, domestic enterprises (both private and public) need to implement a knowledge management system, learn to effectively manage knowledge and use it productively.

The purpose of the paper is to study the main problems of knowledge management in modern organizations, provide recommendations for the development of effective knowledge management technology, quantitative assessment of the level of knowledge in the enterprise and knowledge management strategies.

Results. In today's conditions, knowledge management in the enterprise is accompanied by a number of problems. To decide some of them, the authors proposed a knowledge management technology, which is based on improving the level of knowledge and business qualities of managers through the introduction of an appropriate bonus system. In order to determine the level of knowledge of managers, it is proposed to use specific indicators. In knowledge management, the use of the following strategies is recommended: knowledge formation, knowledge exchange, intellectual capital management and business knowledge strategy. At the enterprise it can be implemented both separately and simultaneously by introducing information systems, staff development, creation of intellectual capital, etc.

Conclusion. The proposed recommendations on knowledge management technology and indicators for quantifying the knowledge of managers will allow us to determine the required number of managers, the size of their salaries and bonuses, as well as calculate the effect and effectiveness of their management activities. Based on this, the company will be able to increase the level of knowledge of its employees and operate more successfully. The implementation of the knowledge management strategies proposed by the authors will help the company achieve its goals in the field of knowledge management and ensure its competitiveness.

Keywords: knowledge management, knowledge management technology, knowledge management system, domestic enterprises, knowledge management strategies, quantitative assessment of knowledge

Мар'яна Григорівна **БОРТНІКОВА**

к.е.н., доцент, Національний університет "Львівська політехніка"

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2346-8007>

e-mail: mariana.h.bortnikova@lpnu.ua

Юлія Леонідівна **ЧИРКОВА**

к.е.н., доцент, Національний університет "Львівська політехніка"

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7315-9520>

e-mail: yuliya.l.chyrkova@lpnu.ua

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА У ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті наведено підходи до формування фінансових ресурсів підприємств. Охарактеризовано основні складові елементи моделі управління фінансовими ресурсами підприємства, а саме: мету та основні завдання; суб'єкти та об'єкти управління фінансовими ресурсами; технологію стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства; фактори впливу на процеси управління та систему забезпечення управління фінансовими ресурсами підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Розроблено технологію стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства. Сформовано концептуальну модель управління фінансовими ресурсами підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, яка враховує організаційну, функціональну та інформаційну складові системи забезпечення.

Ключові слова: фінансові ресурси, управління фінансовими ресурсами, концептуальна модель управління, фінансовий менеджмент

ВСТУП

У процесі здійснення виробничо-господарської та зовнішньоекономічної діяльності перед вітчизняними підприємствами важливими постають питання забезпечення їх фінансової стійкості та ефективного управління процесом формування, розподілу та використання фінансових ресурсів. Ефективно розроблена модель управління фінансовими ресурсами забезпечить їх раціональне використання та сприятиме пошуку резервів для подальшого функціонування та розвитку підприємства.

Проблеми дослідження концептуальних засад управління фінансовими ресурсами підприємств розглядаються в працях багатьох науковців. Так, О.П. Близнюк та А.П. Горпинченко розробили концептуальну модель управління фінансовими ресурсами підприємства роздрібної торгівлі, як інтегровану в загальну систему управління підприємством, систематизовану та структуровану сукупність взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів [1]. В.В. Бугас, А.А. Коваль навели класифікацію фінансових ресурсів підприємства [2]. А.Є. Громова виокремила рівні управління фінансовими ресурсами [3]. У своїй праці С.В. Добринь навела послідовність регулювання процесу управління фінансовими ресурсами підприємства [4]. Я.Б. Дропа та У.Б. Макаренко сформували концепцію управління фінансовими ресурсами з врахуванням таких елементів, як: мета, завдання, принципи, етапи реалізації та очікувані результати [5]. М.О. Кіпа запропонувала модель «ТОВЕ» управління фінансовими ресурсами підприємства [6]. Н.О. Кондратенко, М.М. Новікова, Н.Я. Спасів запропонували систему адаптивного управління фінансовими ресурсами підприємства [7]. У праці О.М. Ромашко та В.О. Бариляк запропоновано основні компоненти механізму управління фінансовими ресурсами підприємства [8]. О.В. Шишкіна розробила модель механізму управління фінансовими ризиками промисло-

вих підприємств [9].

Проведений аналіз наукових публікацій свідчить про недостатнє обґрунтування окремих елементів механізму управління фінансовими ресурсами підприємств у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Зважаючи на це, виникає необхідність у формуванні концептуальної моделі управління фінансовими ресурсами підприємств.

МАТЕРІАЛИ ТА МЕТОДИ

Методологічною та теоретичною основою дослідження у межах даної роботи є фундаментальні наукові праці провідних науковців [1–9]. Для досягнення встановленої мети та розв'язання визначених завдань у роботі використано методи аналізу та синтезу, порівняння, структурного аналізу, графічний метод.

МЕТА дослідження полягає у побудові концептуальної моделі управління фінансовими ресурсами підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, яка дасть змогу проводити якісне діагностування фінансових ресурсів на етапах їх формування, розподілу та використання.

РЕЗУЛЬТАТИ

Вплив глобалізаційних процесів на функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання передбачає періодичне оновлення механізму та моделі управління фінансовими ресурсами. Результати проведених досліджень дають змогу сформувати основні складові елементи концептуальної моделі управління фінансовими ресурсами підприємства, а саме: мету та основні завдання; суб'єкти та об'єкти управління фінансовими ресурсами; технологію стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства; фактори впливу на процеси управління та систему забезпечення управління фінансовими ресурсами підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Визначальними факторами побудови моделі уп-

равління фінансовими ресурсами підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є: формування цілей, мети й завдань управління фінансовими ресурсами.

Ключовою метою управління фінансовими ресурсами підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності є забезпечення оптимальним обсягом фінансових ресурсів, формування їх раціонального розподілу та використання.

До основних завдань ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності доцільно віднести: диверсифікацію джерел фінансування діяльності підприємства; мінімізацію витрат у залученні фінансових ресурсів підприємства; визначення оптимальної структури фінансових ресурсів з їх розподілу та раціонального використання; формування системи управління фінансовими ризиками підприємства; організацію своєчасних економічних розрахунків із фінансово-кредитною системою, іншими підприємствами, організаціями, працівниками.

Суб'єктами управління фінансовими ресурсами підприємства виступають працівники (менеджер зовнішньоекономічної діяльності, брокер чи фінансова дирекція), які здійснюють цілеспрямований вплив на об'єкти.

До об'єктів управління фінансовими ресурсами підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності належать усі джерела коштів, які формуються, розподіляються та використання у процесі реалізації різних видів діяльності.

Модель управління фінансовими ресурсами підприємства можна реалізувати на основі поточного та стратегічного управління фінансовими ресурсами. Поточне управління фінансовими ресурсами передбачає реалізацію заходів з оптимізації поточних витрат, визначення обсягу та структури внутрішніх джерел фінансування, розрахунку ефективності використання та розподілу грошових коштів. Стратегічне управління фінансовими ресурсами спрямоване на пошук ефективних напрямів накопичення капіталу, раціонального перерозподілу фінансових ресурсів та їх використання. Технологія стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства наведена на рис. 1.

На основі проведеного дослідження пропонуємо модель управління фінансовими ресурсами підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, яка враховує організаційну, функціональну та інформаційну складові системи забезпечення (рис. 2).

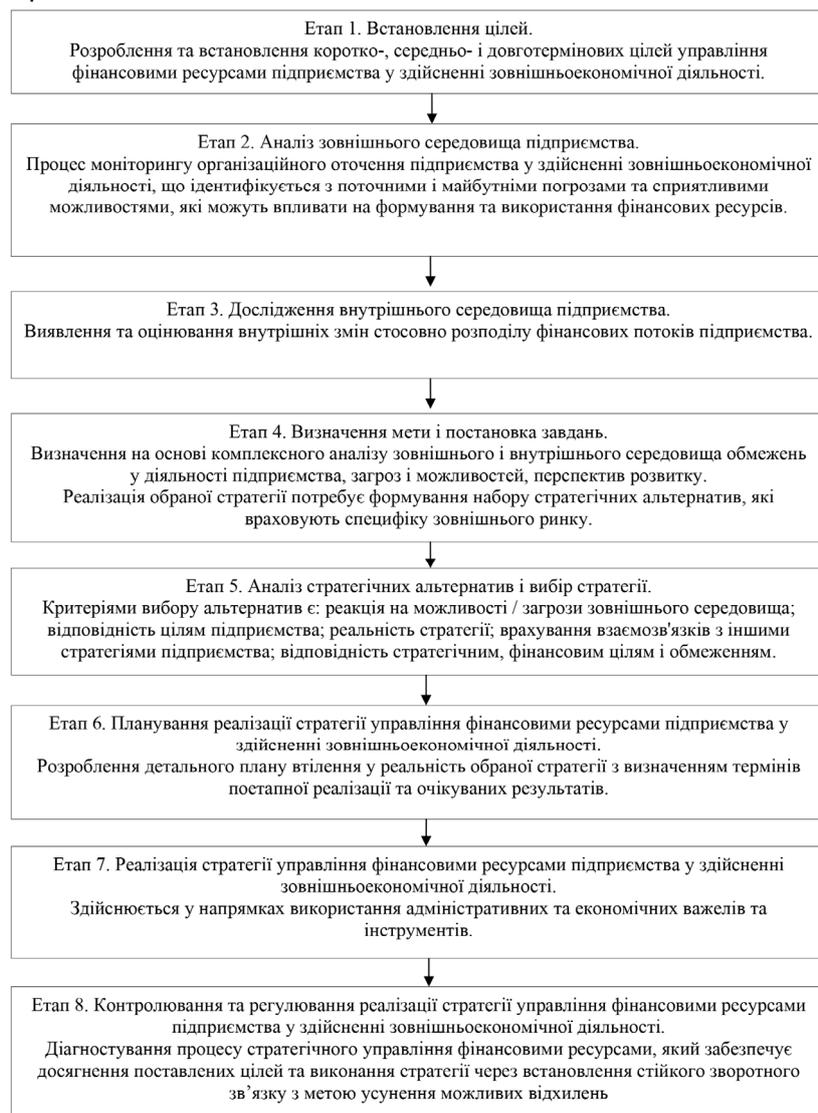


Рис. 1. Технологія стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

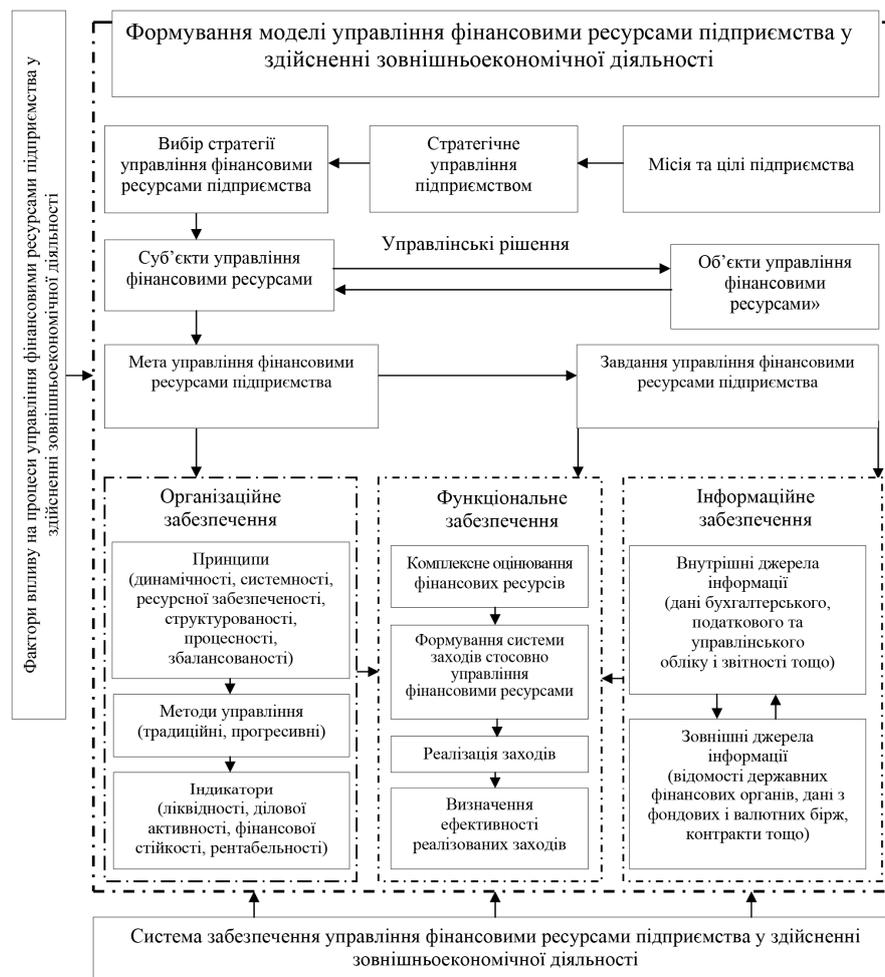


Рис. 2. Концептуальна модель управління фінансовими ресурсами підприємства у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності

Отже, основна спрямованість управління фінансовими ресурсами має полягати в оптимізації використання ресурсів підприємства. Вибір оптимального варіанта формування, розподілу та використання фінансових ресурсів, урахувавши обмежені фінансові можливості, передбачає застосування системно-аналітичного підходу до управління фінансовими ресурсами.

ВИСНОВКИ

Ключовими чинниками успішного функціонування та розвитку вітчизняних підприємств, підвищення

ефективності їх виробничо-господарської та зовнішньоекономічної діяльності є побудова ефективної моделі управління фінансовими ресурсами, яка забезпечить досягнення цілей та мети підприємства, сприятиме покращенню його фінансового стану й руху фінансових потоків, а також дозволить приймати альтернативні управлінські рішення щодо формування та реалізації стратегії управління фінансовими ресурсами підприємства.

Список використаних джерел

1. Близнюк О.П. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансових ресурсів підприємства. *Економічна стратегія й перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2016. Вип. 2. С. 24–30. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2016_2_6
2. Бугас В.В., Коваль А.А. Управління фінансовими ресурсами підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 19(2020). С. 32–34. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V19\(2020\)-05](https://doi.org/10.31521/modecon.V19(2020)-05)
3. Громова А.Є. Формування механізму управління фінансовими ресурсами підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2017. Т. 1. С. 74–77.
4. Добринь С.В. Організація системи управління фінансовими ресурсами підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 10. С. 37–40.
5. Дропа Я.Б. Концепція модернізації управління фінансовими ресурсами розвитку національної економіки України. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 37. С. 191–198. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bsep_2019_37_37
6. Кіпа М.О. Структурно-функціональна модель управління фінансовими ресурсами підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 22. С. 116–124.
7. Кондратенко Н.О., Новікова М.М., Спасів Н.Я. Розвиток системи адаптивного управління фінансовими ресурсами підприємства. С. 78–84. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2021-1_0-pages-78_84.pdf
8. Ромашко О.М., Бариляк В.О. Теоретичні засади формування механізму управління фінансовими ресурсами підприємства. *Бізнес Інформ*. 2019. № 5. С. 180–184. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-5-180-184>
9. Шишкіна О.В. Механізм управління фінансовими ризиками промислових підприємств: теорія, методологія, практика: монографія. Чернівці: ЧНТУ. 2020. 318 с.

References

1. Blyzniuk O.P. Theoretical approaches to defining the essence of an enterprise's financial resources. *Economic strategy and prospects for the development of trade and services*. 2016. Issue. 2. pp. 24–30. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2016_2_6 (in Ukrainian).
2. Buhas V.V., Koval A.A. Management of financial resources of the enterprise. *Modern Economics*. 2020. No 19(2020). pp. 32–34. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V19\(2020\)-05](https://doi.org/10.31521/modecon.V19(2020)-05) (in Ukrainian).
3. Hromova A.Ye. Formation of a mechanism for managing the financial resources of an enterprise. *Bulletin of Khmelnytskyi National University*. 2017. Vol. 1. pp. 74–77 (in Ukrainian).
4. Dobryn S.V. Organization of the enterprise financial resources management system. *Investment: practice and experience*. 2015. № 10. pp. 37–40 (in Ukrainian).
5. Dropa Ya.B. The concept of modernization of financial resources management for the development of the national economy of Ukraine. *Black Sea Economic Studios*. 2019. Issue 37. pp. 191–198. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bSES_2019_37_37 (in Ukrainian).
6. Kipa M.O. Structural and functional model of enterprise financial resources management. *Investment: practice and experience*. 2015. No 22. pp. 116–124 (in Ukrainian).
7. Kondratenko N.O., Novikova M.M., Spasiv N.Ya. Development of a system of financial resources adaptive management at the enterprise. P.78–84. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2021-1_0-pages-78_84.pdf (in Ukrainian).
8. Romashko O.M., Baryliak V.O. Theoretical foundations of the formation of a mechanism for managing the financial resources of an enterprise. *Business Inform*. 2019. No. 5. pp. 180–184. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-5-180-184> (in Ukrainian).
9. Shyshkina O.V. The mechanism for managing financial risks of industrial enterprises: theory, methodology, practice: monograph. Chernihiv: ChNTU. 2020. 318 p. (in Ukrainian).

Mariana BORTNIKOVA

PhD in Economics, Associate Professor, Lviv Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2346-8007>

e-mail: mariana.h.bortnikova@lpnu.ua

Yuliia CHYRKOVA

PhD in Economics, Associate Professor, Lviv Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7315-9520>

e-mail: yuliya.l.chyrkova@lpnu.ua

FORMATION OF THE ENTERPRISE FINANCIAL RESOURCES MANAGEMENT CONCEPTUAL MODEL IN THE PROCESS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IMPLEMENTATION

Introduction. While carrying out production, economic and foreign economic activities, domestic enterprises face important issues of ensuring their financial stability and effective management of the financial resources' formation, distribution and use process.

The purpose of the paper is to build a conceptual model for managing the financial resources of an enterprise in the implementation of foreign economic activity, which will allow for high-quality diagnostics of financial resources at the stages of their formation, distribution and use.

Results. The influence of globalization processes on the functioning of domestic business entities provides for a periodic renewal of the mechanism and model for financial resources management. The main constituent elements of the model for managing the enterprise financial resources are characterized, namely: the aim and main objectives; subjects of financial resources management; technology of financial resources strategic management at the enterprise; factors of influence on the management processes and the system of ensuring the financial resources management of the enterprise in the implementation of foreign economic activity. The technology of the company's financial resources strategic management has been developed. A conceptual model for managing the financial resources of an enterprise in the implementation of foreign economic activity has been formed, which considers organizational, functional and information support.

Conclusion. The application of the financial resource management conceptual model in the practical activities of enterprises will ensure the achievement of the goals and objectives of the enterprise, contribute to the improvement of its financial condition and the movement of financial flows, as well as allow alternative management decision-making on the formation and implementation of the strategy for managing the financial resources of the enterprise in the conditions of new foreign markets development.

Keywords: financial resources, financial resources management, conceptual management model, financial management

Любов Миколаївна ГАНАС

к.е.н., доцент кафедри, Національний університет "Львівська політехніка"

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7098-9772>

e-mail: liubov.m.hanas@lpnu.ua

Софія Андріївна ГАЙОВА

фахівець 2 кат., Національний університет "Львівська політехніка"

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8257-0554>

e-mail: sofia.a.haiova@lpnu.ua

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВУВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНСТРУМЕНТІВ ПРОФЕСІЙНОГО ЗРОСТАННЯ

У статті розроблено та графічно відображено модель побудови внутрішньо-організаційного навчання працівників підприємства. Дана модель призначена для використання управлінським персоналом у впровадженні внутрішньо-організаційного навчання як інструменту мотивації та підвищення кваліфікації. Модель є циклічною та передбачає внесення коректив після кожного проведеного курсу. У поясненнях до побудови моделі внутрішньо-організаційного навчання визначено, що до процесу такого виду навчання необхідно залучати кваліфікованих та креативних працівників самого підприємства. Сформовано рекомендації із впровадження такого виду підвищення кваліфікації на підприємстві та визначено можливості навчання для працівників без досвіду роботи за прийнятою посадою. Коротко охарактеризовано можливості навчання під час перебування працівників на випробувальних термінах.

Ключові слова: внутрішньо-організаційне навчання працівників, мотивація, модель, мотивовані, підвищення кваліфікації, досвід роботи, випробувальний термін

ВСТУП

На сучасному етапі інтенсивного розвитку економіки та технологій перед підприємствами постає проблема забезпечення професійного зростання персоналу, оскільки зовнішнє середовище почало дуже динамічно розвиватись і для того, щоб підприємство не опинилось на завершальній стадії свого життєвого циклу, людські ресурси, якими воно володіє, повинні так само динамічно розвиватись.

Головна **МЕТА** статті – розроблення моделі проведення внутрішньо-організаційного навчання.

МАТЕРІАЛИ ТА МЕТОДИ

Теоретичною й методологічною основою статті є дослідження внутрішньо-організаційного навчання. Під час написання статті використано такі методи: діалектичного аналізу, логічного узагальнення, порівняння, групування тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ

Професійне зростання персоналу передбачає набуття працівником нових професійних знань, навичок, які в подальшому забезпечать йому кар'єрний ріст та розвиток. З метою підвищення конкурентоспроможності продукції та досягнення високих результатів діяльності, підприємству потрібно підвищувати рівень кваліфікації працівників, шляхом постійного розвитку та навчання, що стане основою для їх професійного зростання. Для цього на підприємстві необхідно запроваджувати ефективну систему мотивації працівників, вдосконалення системи менеджменту тощо, адже саме кваліфіковане управління людськими ресурсами сприятиме покращенню продуктивності діяльності підприємства, підвищить конкурентоздатність тощо.

Враховуючи досвід іноземних розвинутих держав, таких як Японія, США, Франція, Німеччина можна

зробити висновок, що для розвитку підприємства агалом необхідно залучати до процесу вирішення проблем усі ланки працівників. З метою зменшення плінності кадрів та формування висококваліфікованого персоналу пропонується використання інтегрованого навчання працівників, яке враховує особисті характеристики кожного учасника процесу навчання для підвищення рівня зацікавленості персоналу у досягненні цілей підприємства, та формуванні зворотного зв'язку між керівниками та персоналом.

У формуванні рекомендацій з вдосконалення системи навчання персоналу підприємствам необхідно враховувати бажання та погляди на процес навчання працівників, які можна одержати шляхом проведення опитування на підприємстві. Переважно нижченаведена модель внутрішньо-організаційного навчання розроблена для управлінського апарату (рис 1).

Особливостями запропонованої моделі проведення навчання працівників є те, що кожен керівник працює не з окремим працівником, а з групою. Основною метою навчання є розвиток працівників, вдосконалення комунікативних навичок завдяки роботі в команді. Сама навчальна програма повинна бути гнучкою. Її за потреби адаптують до конкретної ситуації. Навчальний процес потрібно будувати на комунікаціях, обміні інформацією, враховуючи особливості відносин між працівниками. У процес навчання персоналу необхідно залучати безпосередньо самих працівників, заохочувати їх активність у висловленні ідей з вирішення проблем, які існують у конкретному часовому проміжку на підприємстві. Важливими аспектами професійного розвитку персоналу є налагодження зворотного зв'язку між працівником і керівною службою та визначення послідовності організації процесу навчання персоналу.

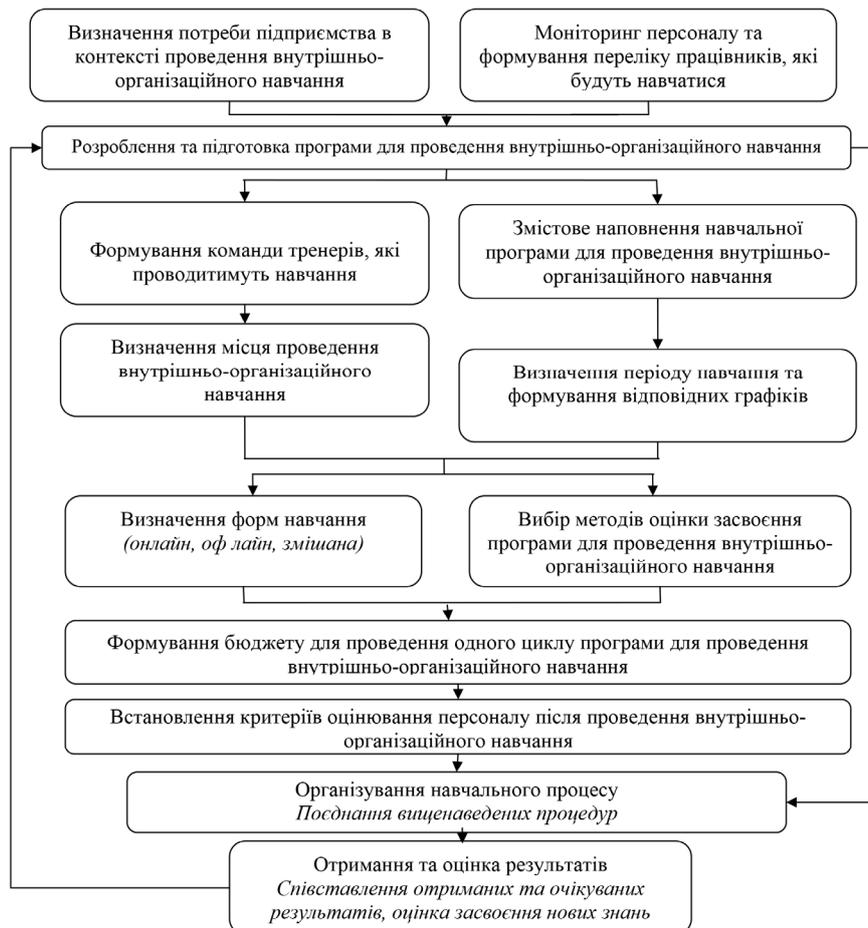


Рис. 1. Модель побудови внутрішньо-організаційного навчання працівників підприємства [розроблено авторами на основі аналізу літературних джерел [1–5]]

З метою забезпечення професійного зростання, на підприємстві необхідно сформувавши чітку послідовність процесу підвищення кваліфікації. До процесу внутрішньо-організаційного навчання необхідно залучити кваліфікованих працівників підприємства (якщо такі наявні) та креативних працівників, що люблять видавати ідеї. Їх співпраця може дати цікаві інноваційні рішення для різних видів діяльності вашого підприємства. Також непотрібно здійснювати внутрішньо-організаційне навчання заради самого процесу навчання.

Метою внутрішньо-організаційного навчання повинно бути підвищення майстерності та обмін досвідом між працівниками. Тому для цього необхідно розробити мотиваційні механізми.

Усі ланки вищенаведеної моделі пов'язані між собою, завдяки чому забезпечується максимальний контакт працівників підприємства, та осіб, які є безпосередніми керівниками процесу навчання. Цю модель рекомендується використовувати для організації процесу підвищення кваліфікації всіх категорій працівників.

Посадання на підприємствах інтегрального навчання й циклічної моделі організації процесу підвищення кваліфікації персоналу забезпечить вдосконалення системи професійного зростання працівників із врахуванням їх потреб та бажань, організації постійного зворотного зв'язку між працівником та його безпосереднім керівником, що зі свого боку забезпечить налагодження співпраці та стимулюватиме працівників до кар'єрного просування та до постійного розвитку.

Усе це зможе знизити плинність кадрів та покращити мікроклімат у колективі.

Отже, система безперервного навчання персоналу групами є першим кроком до забезпечення професійного зростання, тому вона повинна бути гнучкою та здатною змінюватись залежно від поточних цілей підприємства. Ця система повинна ґрунтуватись на досвіді іноземних організацій. На підприємствах необхідно збільшити обсяг ресурсів, які використовуватимуться для навчання персоналу. Ці витрати доцільно розподілити на впровадження системи підвищення кваліфікації, підготовку та перепідготовку кадрів, формування матеріально-технічного та методичного матеріалу для проведення навчального процесу, залучення зовнішніх фахівців.

Оскільки багато підприємств постійно розвиваються та охоплюють нові види діяльності та нові ринки, то на таких підприємствах має бути наявним конкурентоспроможний на іноземних ринках, стабільний та кваліфікований персонал. У такому випадку доцільно запровадити навчання молодого персоналу, тобто тих працівників, які лише прийняті без досвіду роботи. Та це не лише випробувальний термін, бо в цьому періоді частково відбувається всебічне тестування майбутнього працівника. Навчання на цьому етапі (випробувальний термін) однозначно потрібне, але його ефективність, як показують дослідження не є високою. Причиною цього є стрес, який переживає сам претендент на посаду та обсяг інформації, яку необхідно пізнати (від специфіки діяльності підпри-

емства й до колективу включно). Тому варто внутрішньо-організаційне навчання здійснювати періодами із врахуванням періодів адаптування працівника. Нові працівники, а особливо ті, що є без досвіду роботи, є більш гнучкими у питаннях освоєння чогось незвичного та нового, здатні постійно навчатись та швидко пристосовуватись до нових умов праці.

Основні форми навчання – це онлайн, офлайн та змішані семінари, збори з питань аналізу ситуацій та цілей, які є пріоритетними для підприємства на конкретний момент та затвердження основних завдань для кожної окремої ланки працівників. З кожним працівником необхідно в обов'язковому порядку проводити інструктаж, щоб він чітко усвідомлював усі вимоги, які потрібно виконувати, також керівник повинен делегувати частину своїх повноважень підлеглим із метою підготовки та стимуляції їх професійного зростання. Навчанням працівників на підприємстві пови-

нен займатись їх безпосередній керівник, а також він нести відповідальність за оцінювання самостійної роботи працівника поза робочим місцем. Для того щоб керівник був висококваліфікованим і мав змогу навчати своїх підлеглих необхідно, щоб він щорічно проходив навчання або курси, в яких розглядають нові інструменти професійного зростання персоналу.

ВИСНОВКИ

Як зазначалось вище, проведення внутрішньо-організаційного навчання є досить дієвим інструментом мотивування працівників на підприємствах. На початкових етапах впровадження внутрішньо-організаційного навчання підлегли можуть чинити опір таким нововведенням. Тому до реалізування цього управлінського рішення керівникам необхідно підготувати колектив завчасно. Проте після проведення хоча б одного циклу підготовки, результати будуть відчутними.

Список використаних джерел

1. Ганас Л.М., Гайова С.А. Особливості професійного зростання персоналу підприємства. *Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємств реального сектору економіки: матеріали II Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції*, (м. Полтава, 30 жовтня 2017 р.). Полтава, 2017. С. 177–178.
2. Нікітін Ю. О., Рукас-Пасічнюк В. Г. Сучасні моделі та механізми мотивації персоналу українських підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 4(154). С. 238–246.
3. Алексєєва Н.Ф., Вороніна М.О. Удосконалення системи стимулювання професійного розвитку працівників підприємства. *Вісник КДУ імені Михайла Остроградського*. Кременчук. 2010. № 61. Ч.1. С. 136–141
4. Бочелюк В.Й. Психологічні особливості кар'єрного зростання персоналу. *Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди*. Харків. 2014. Серія: «Психологія» № 49. С.16–23.
5. Залознова Ю. С. Розвиток персоналу підприємств на засадах соціальної відповідальності: міжнародний досвід і національна практика. *Бізнес інформ*. 2016. № 11. С. 359–365.

References

1. Hanas L.M., Haiova S.A. Features of professional growth of the personnel of the enterprise. *Resource management of economic activity of enterprises of the real sector of the economy: materials of the II All-Ukrainian scientific-practical Internet conference*, (Poltava, October 30, 2017). Poltava, 2017. pp. 177–178. (in Ukrainian).
2. Nikitin Yu. O., Rukas-Pasichniuk V.H. Modern models and mechanisms of motivation of the personnel of the Ukrainian enterprises. *Current economic problems*. 2014. № 4(154). pp. 238–246. (in Ukrainian).
3. Aleksieieva N.F., Voronina M.O. Improving the system of stimulating the professional development of employees. *Bulletin of KSU named after Mykhailo Ostrogradsky*. Kremenchuk. 2010. № 61. P.1. pp. 136–141 (in Ukrainian).
4. Bocheliuk V.Y. Psychological features of staff career growth. *Visnyk Bulletin of GS Skovoroda Kharkiv National Pedagogical University*. Kharkiv. 2014. Series: "Psychology" № 49. pp.16–23. (in Ukrainian).
5. Zaloznova Yu. S. Staff development of enterprises on the basis of social responsibility: international experience and national practice. *Business inform*. 2016. № 11. pp. 359–365. (in Ukrainian).

Liubov HANAS

PhD in Economics, Associate Professor of department, Lviv Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7098-9772>

e-mail: liubov.m.hanas@lpnu.ua

Sofiia HAIIOVA

specialist of the 2nd category, Lviv Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8257-0554>

e-mail: sofiia.a.haiova@lpnu.ua

FEATURES OF MOTIVATION OF EMPLOYEES OF ENTERPRISES WITH THE USE OF TOOLS OF PROFESSIONAL GROWTH

Introduction. On the modern stage of intensive development of economy and technologies the problem of providing of professional increase of personnel appears before enterprises, as an environment began to develop very dynamically and in order that an enterprise doesn't find oneself on the finishing stage of the life cycle, human capitals must similarly dynamically develop.

The purpose of the paper is development of model of realization of inwardly-organizational studies.

Results. In the article the model of construction of inwardly-organizational studies of workers of enterprise is developed and graphically represented. The features of the offered model of realization of studies of employees is that every leader works not with a separate worker, but with a group. The primary purposes of studies are development of workers, perfection of communicative skills due to work in a team. An educational program must be flexible. SHE at a necessity is adapted to the concrete situation. An

educational process needs to be built on communications, exchange information, taking into account the features of relations between employees. It is necessary to involve qualified and creative employees of the enterprise in the process of personnel training.

Important aspects of professional development of staff are the establishment of feedback between the employee and the management service and determining the sequence of organization of the staff training process. It is also not necessary to carry out internal training for the sake of the learning process itself. The purpose of internal training should be to improve skills and exchange experiences between employees.

The main forms of training are online, offline and blended seminars, meetings on the analysis of situations and goals that are a priority for the company at a particular time and the approval of the main tasks for each individual employee.

Conclusions. Conducting internal organizational training is a very effective tool for motivating employees in enterprises. In the initial stages of the implementation of internal training, subordinates may resist such innovations. Therefore, to implement this management decision, managers need to prepare the team in advance. However, after at least one cycle of training, the results will be noticeable.

Keywords: inwardly-organizational studies of workers, motivation, model, motivated, advanced training, work experience, probationary period

Георгій Володимирович **ПОЯСНИК**

к.т.н., доцент, Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7776-9932>

e-mail: basket1979@ukr.net

ПОРЯДОК ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасні підприємства працюють в умовах високої конкуренції, де необхідно шукати різні способи підвищення ефективності своєї діяльності. Один із напрямів активізації підприємства повинен бути спрямованим на застосування концепцій маркетингового планування. Планування маркетингу вкрай необхідно з погляду корисності і важливості, оскільки потреби соціуму не мають кордонів, а ресурси підприємства часто обмежені, де правильна організація маркетингової діяльності може дати підприємству бажаний прибуток, а також завоювати нові ринки і сформувати позитивну репутацію. Грамотне планування в змозі забезпечити підприємство від більшості непередбачених ситуацій, що дозволить надалі займати високі позиції на ринку. У статті проаналізовано концепції, у керівництві якими підприємства планують маркетингову діяльність, досліджено три основні системи на яких базується маркетингове планування на підприємстві.

Ключові слова: маркетинг, планування маркетингу, концепції маркетингового планування

ВСТУП

В умовах нестабільності і кризи, посилення ризику й підвищення рівня конкуренції на ринку маркетинг виступає механізмом, за допомогою якого підприємства можуть реалізувати нові можливості, щоб вижити й розвиватися.

Необхідність збереження, зміцнення і зростання позицій на ринку зобов'язує керівників і фахівців опанувати маркетингом, оволодівати маркетинговою інтуїцією, а також вдосконалювати маркетингові технології [1].

Планування маркетингу вкрай необхідно з погляду корисності і важливості, позаяк потреби соціуму не мають кордонів, а ресурси підприємства часто обмежені, де правильна організація маркетингової діяльності може дати підприємству бажаний прибуток, а також завоювати нові ринки і сформувати позитивну репутацію. Грамотне планування в змозі забезпечити підприємство від більшості непередбачених ситуацій, що дозволить надалі займати високі позиції на ринку.

Концепція маркетингу стверджує про те, що передумовою досягнення цілей організації є визначення потреб і побажань цільових споживачів, їх задоволення більш ефективно та раціонально, на відміну від конкурентів. Для цього підприємства повинні розробляти власний план подальшого розвитку і процвітання [2].

Питання маркетингового планування розглянуто у працях багатьох науковців, зокрема таких як Н.В. Карпенко, С.Б. Семенюк, Т.Є. Циба, М.І. Сокур, В.І. Баюра, В.Г. Дарчук, О.М. Азарян, Ф. Котлер, К. Келлер, Дж. О'Шонессі, М. Мак-Дональд, Ж.Ж. Ламбен та ін. [1–9].

МЕТА статті – визначення сутності маркетингового планування, аналіз його систем і методів у межах різних концепцій маркетингу.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою дослідження є праці провідних вчених та матеріали періодичних видань. У статті використовувалися методи теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ

Маркетингове планування спрямоване на виконання завдань, мета яких – досягти бажаного рівня обміну з цільовими ринками. Можна виділити п'ять концепцій, у разі керівництва якими підприємства планують маркетингову діяльність: планування вдосконалення виробництва, маркетингове планування вдосконалення товару, інтенсифікація комерційних зусиль, маркетинговий підхід і соціально-етичний маркетинг.

Маркетингове планування може бути проведено за допомогою моделювання. Для кожного підприємства створюється своя модель, але основна структура таких моделей зазвичай однакова. Моделі маркетингового планування зазвичай розробляються для підготовки проекту річного або довгострокового плану маркетингу. Вони застосовуються для планування таких показників, як: різні види доходів, дохід на інвесторний капітал, прибуток на одиницю реалізованої продукції, готівковий капітал, відношення заборгованості до активів, частці ринку, економічний ефект і ефективність. Такі моделі можуть також використовуватися для оцінювання політики ціноутворення й залучення позикових коштів із метою зміни технології або продукції, ринкової стратегії.

Маркетингове планування лежить в основі механізму управління маркетинговою діяльністю підприємства, яке являє собою процес розроблення системи маркетингових планів на основі планових (нормативних) показників із забезпечення розвитку необхідної ресурсної бази та підвищення ефективності діяльності підприємства.

Маркетингове планування на підприємстві базується на використанні трьох основних його систем: прогнозування; поточне планування; оперативне планування. Кожній із цих систем маркетингового планування притаманні певний період і свої форми реалізації результатів.

Прогнозування являє собою розроблення загальної маркетингової стратегії й політики за основними напрямками діяльності підприємства (період планування

до трьох років).

Поточне планування полягає у розробленні поточних планів з окремих аспектів управління маркетингом (період планування один рік).

Оперативне планування полягає у розробленні й доведенні до виконавців бюджетів, платіжних календарів та інших форм оперативних планових завдань в основних питаннях маркетингової діяльності організації (період планування від місяця до кварталу).

Усі системи маркетингового планування знаходяться у взаємозв'язку й реалізуються в певній послідовності. Початковим вихідним етапом маркетингового планування є прогнозування основних напрямів і цільових параметрів маркетингової діяльності шляхом розроблення загальної маркетингової стратегії підприємства, яка покликана визначати завдання й параметри поточного планування. Зі свого боку поточне планування створює основу для розроблення й доведення до безпосередніх виконавців оперативних бюджетів у всіх основних аспектах маркетингової діяльності підприємства.

Система прогнозування маркетингової діяльності є найбільш складною серед розглянутих систем маркетингового планування і вимагає для своєї реалізації високої кваліфікації виконавців. На кожному конкретному підприємстві система маркетингового прогнозування спрямована насамперед на розроблення маркетингової стратегії. Маркетингова стратегія підприємства являє собою систему довгострокових цілей маркетингової діяльності підприємства, доступ до яких має ідеологією, і найбільш ефективними шляхами їх досягнення. Будучи частиною загальної стратегії економічного розвитку підприємства, маркетингова стратегія носить стосовно неї підлеглий характер, але разом з цим може робити істотний вплив на формування загальної стратегії економічного розвитку підприємства.

Система поточного планування маркетингової діяльності базується на розробленій маркетинговій стратегії та маркетинговій політиці в окремих аспектах маркетингової діяльності. Це планування полягає у розробленні конкретних видів поточних маркетингових планів, які дозволяють визначити на майбутній період усі джерела фінансування розвитку підприємства, сформулювати структуру доходів і витрат, забезпечити справжню платоспроможність підприємства, визначити структуру його активів і пасивів на кінець планованого періоду. Вихідними фактами для розроблення поточних маркетингових планів підприємства є:

– маркетингова стратегія підприємства й цільові стратегічні нормативи в основних напрямках маркетингової діяльності на майбутній період;

– маркетингова політика з окремих аспектів маркетингової діяльності підприємства;

– плановані обсяги продажів;

– система норм і нормативів витрат окремих ресурсів;

– діюча система ставок податкових платежів;

– діюча система норм амортизаційних відрахувань;

– результати фінансового аналізу за попередній період.

Процес поточного маркетингового планування здійснюється на підприємстві у тісному зв'язку з процесом планування його виробничо-комерційної діяльності.

Система оперативного планування маркетингової діяльності полягає у розробленні комплексу короткострокових планових завдань із фінансового забезпечення основних напрямів господарської діяльності підприємства. Головною формою такого планового фінансового завдання є бюджет. Бюджет являє собою оперативний фінансовий план короткострокового періоду, що розробляється зазвичай у рамках до одного року, що відображає витрати й надходження фінансових коштів у процесі здійснення господарської діяльності. Він деталізує показники поточних маркетингових планів.

Використання розглянутих систем і методів маркетингового планування дозволяє підвищити ефективність маркетингової діяльності підприємства, забезпечити її цілеспрямованість.

ВИСНОВКИ

Бурхливий розвиток споживчого попиту нерозривно пов'язано зі зростанням вимог до підвищення конкурентоспроможності підприємств, чия діяльність здійснюється на різних ринках, і у зв'язку з цим підвищення ефективності маркетингового планування набуває все більшого значення.

Грамотне планування і формування маркетингової діяльності ускладняється високою ймовірністю економічних змін, що може негативно позначитися на ефективному функціонуванні підприємства.

Менеджмент організації має розуміти, що у штаті повинен бути персонал, здатний розуміти на що спрямований попит споживачів, а також ефективно застосовувати концепції маркетингового планування.

Отже, маркетингове планування має перетворитися у безперервний процес, вектор якого буде спрямований на дії підприємства з мінливими умовами ринку, і тільки так можна гарантувати стабільне зростання прибутку і вагомі позиції на ринку.

Список використаних джерел

1. Карпенко Н.В. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст: монографія. К.: Центр учбової літератури, 2016. 252 с.
2. Семенюк С.Б. Маркетингове планування діяльності підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2010. № 1(26). С. 84–92.
3. Циба Т.Є., Сокур М.І., Баюра В.І. Маркетингове планування. К.: Центр учбової літератури, 2007. 128 с.
4. Дарчук В.Г. Аналіз та планування маркетингової діяльності. К.: ДУТ, 2019. 146 с.
5. Азарян О.М. Маркетинг: принципи та функції. К.: НМЦ МОН України: НВФ «Студцентр», 2001. 319 с.
6. Дж. О'Шонесси. Конкурентный маркетинг: Стратегический подход. СПб.: Питер, 2002. 864 с.
7. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. СПб.: Питер, 2009. 816 с.
8. Макдональд М. Стратегическое планирование маркетинга. СПб.: Питер, 2000. 320 с.
9. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. СПб.: Наука, 1996. 752 с.

References

1. Karpenko N.V. Marketing activity of enterprises: modern content: monograph. Kyiv: Center for Educational Literature, 2016. 252 p. (in Ukrainian).

2. Semenyuk S.B. Marketing planning of enterprises. *Galician Economic Bulletin*. 2010. № 1 (26). pp. 84–92. (in Ukrainian).
3. Tsyba T.E., Sokur M.I., Bayura V.I. Marketing planning. Kyiv: Center for Educational Literature, 2007. 128 p. (in Ukrainian).
4. Darchuk V.G. Analysis and planning of marketing activities. Kyiv: DUT, 2019. 146 p. (in Ukrainian).
5. Azaryan O.M. Marketing: principles and functions. Kyiv: NMC MES of Ukraine: NVF “Studsentr”, 2001. 319 p. (in Ukrainian).
6. Dzh. O’Shonessi. Competitive Marketing: A Strategic Approach. Saint Petersburg, 2002. 864 p. (in Russian).
7. Kotler F., Keller K.L. Marketing management. Saint Petersburg, 2009. 816 p. (in Russian).
8. Macdonald M. Strategic marketing planning. Saint Petersburg, 2000. 320 p. (in Russian).
9. Lamben Zh.Zh. Strategic marketing. Saint Petersburg, 1996. 752 p. (in Russian).

Heorhii POIASNYK

PhD in Engineering, Associate Professor, Kharkiv National Automobile and Highway University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7776-9932>

e-mail: basket1979@ukr.net

PROCEDURE FOR APPLYING THE CONCEPT OF MARKETING PLANNING AT THE COMPANY

Introduction. During the period of instability and crisis, there is an increased risk and increased competition in the market. For the company, marketing is the mechanism by which it can seize new opportunities to survive and grow. Marketing planning is essential in terms of usefulness and importance, as the needs of society have no boundaries, while the company resources are often limited. The proper organization of marketing activities can give the company the desired profit, as well as conquer new markets and build a positive reputation.

The purpose of the paper is to determine the essence of marketing planning, to analyze its systems and methods within the various concepts of marketing.

Results. Marketing planning is aimed at fulfilling tasks which aim at achieving the desired level of exchange with target markets. There are five concepts under which companies plan marketing activities: production improvement planning, improvement marketing planning of the final product, intensification of the commercial efforts, generalized marketing approach and socio-ethical marketing. Marketing planning of the company is based on the usage of its three main systems: forecasting; current planning; operational planning. Each of these marketing planning systems has a certain period and its own forms of results implementations. The use of the described systems and methods of marketing planning allows the company to increase its efficiency of marketing activity and to provide its purposefulness.

Conclusion. The rapid development of consumer demand is inextricably linked with the growing demands of a company to increase its market competitiveness. The activities of the companies are often carried out in different markets and therefore the enhancing of the marketing planning efficiency is becoming increasingly more important. Marketing planning should become a continuous process, the vector of which will be focused on the actions of the company operating at the flux market conditions, and through it ensure the stable profit growth and strong market positions.

Keywords: marketing, marketing planning, marketing planning concepts

Tetiana POLOVA

PhD in Economics, Assistant Professor, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Ukrainian Engineering Pedagogics Academy

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2198-7396>

e-mail: fsil@ukr.net

Stepan SIENIEV

master, Kharkiv Institute of Trade and Economics of Ukrainian Engineering Pedagogics Academy

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4992-0353>

e-mail: senevvv@gmail.com

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE MANAGEMENT OF TANGIBLE CURRENT ASSETS OF THE ENTERPRISE

The paper investigates that the realization and control of the implementation of management decisions on tangible current assets is impossible without appropriate information and analytical support of this process. The main prerequisites for creating an effective management system of tangible current assets are indicated. The definition of information-analytical support of tangible current assets management of the enterprise is offered, which allows to consider it as: a component of tangible current assets management system; purposeful set of actions of management staff; the process of forming and transmitting available analytical information. It is established that the technology of accounting and analytical management of tangible current assets involves three stages: previous, basic and final. The characteristics of these stages are given and the tasks, the solution of which is realized within the functional subsystems of accounting, analysis, control, planning and forecasting, are determined. The authors define the object and subject, the purpose of management of tangible current assets, the task is formed, the principles of the system of management of tangible current assets of the enterprise are substantiated. Implementation of stages of technology to create appropriate information and analytical support is possible only with adequate management and technical support. Management support is related to determining the amount and structure of information needed for managers at different levels; clear setting of parameters and settings of the information exchange system; application of reliable methods of protection of the available information; using adapted information to justify and make strategic decisions. Technical support involves the use of computer engineering means, which allows you to filter, verify, duplicate and store information.

Keywords: tangible current assets, information and analytical support of management, management principles, conceptual management model

INTRODUCTION

The stability of enterprises and increasing the level of their competitiveness require a flexible policy of management of financial and economic resources, and, in particular, tangible current assets. The success of this depends on the quality of information support for management decisions in the field of material support of production, and requires the creation of an effective management system tangible current assets enterprise.

It should be noted that the management process of tangible current assets involves the preparation, adoption and implementation of decisions on the purposeful formation and effective use of tangible current assets, as well as ensures the achievement of high economic results in accordance with the strategic and current goals of the enterprise.

Theoretical-methodological and applied issues of current assets management are the subject of close attention of modern economists, including the work of I. Blank, A. Poddierohin, H. Kireitsev, N. Vlasova, T. Momot, V. Sheludko, Yu. Bryhkhem, and L. Hapenski, L. Bernstein, I. Balabanov, V. Kovalov, O. Stoianova, N. Kreinina, et.al.

However, despite the large number of publications, many aspects remain open for further development. In particular, they need a proper scientific substantiation of the formation of the management system of the tangible current assets, which takes into account the specifics of the industry and the current situation of industrial and commercial enterprises; determining the stages of the tangible current assets management process; providing information and analytical support to the tangible current assets. We

believe that the development, implementation and monitoring of management decisions on tangible current assets is impossible without appropriate information and analytical support of this process. The problem of information and analytical support of enterprise management is dealt with by many domestic and foreign scientists, among whom V. Bazylevych, O. Hudzynskyi, M. Demianenko, H. Kireitsev, O. Khorin, D. Chervanov, R. Dzhekson, A. Striklend, A. Tompson, R. Khisrik, et.al. However, the issues of information and analytical support for the management of tangible current assets of industrial and commercial enterprises are still insufficiently developed, and in the context of the importance of timely and prompt response to changes in internal and external environment of enterprises, become especially relevant.

The **PURPOSE** of the paper is to study the modern prerequisites for the formation of the management system of the tangible current assets of the enterprise; determining the stages of the process of management of tangible current assets; providing information and analytical support for the management of tangible current assets of the entity.

RESEARCH METHODS

During the writing of the article, the authors used such methods as empirical (observation and description), as well as theoretical: analysis, synthesis, generalization, induction and deduction.

RESULTS

The main prerequisites for creating an effective manage-

ment system of tangible current assets are:

- accelerating the turnover of tangible current assets by identifying excess inventories and their elimination, improving the organization of supply, introduction of new technologies and efficiency, rational sales, formation and implementation effective credit policy;
- formation and optimization of such volume and structure of stocks which would provide continuity and stability of production process at the minimum expenses for maintenance of stocks;
- use of rational policy of financing of tangible current assets [1].

The main elements of the system of management of tangible current assets, in our opinion, are: object, subject, purpose, tasks, subject, principles, functions and methods of management [2; 3].

Within the management system of tangible current assets the object of management are tangible current assets of the enterprise, the subject – a set of processes of formation and use of tangible current assets, the subject – persons providing the process of management of tangible current assets, namely a special group of people management staff, financial managers), which with the help of forms and methods of management provides effective formation and use of tangible current assets of the enterprise.

The main goal of the tangible current assets management system is to optimize the composition and structure of tangible current assets, which ensures the achievement of the desired parameters of production development, and contributes to efficiency and economic growth of the enterprise. In order to achieve the goal of managing tangible current assets, the process of managing them must be based on certain principles. In addition to such principles as interconnectedness, timeliness, coordination, continuity, optimality and rationality, which according to D. Gritsyshen, L. Kalenchuk, and I. Klimovych inherent in the management of current assets [4; 5], in the practice of management of tangible current assets of industrial and commercial enterprises is also appropriate to take into account the principles of scientificity, purpose, flexibility and unity (Fig. 1).

In our opinion, the process of managing tangible current assets is continuous, and is determined by a clear sequence of actions within the management cycle. The structural

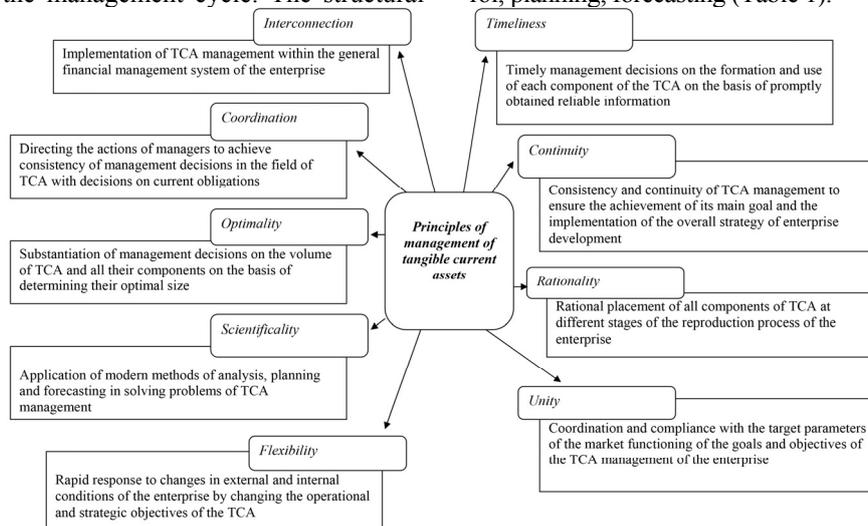


Fig. 1. Principles of management of tangible current assets (TCA) of production and trade enterprises [author's development]

and logical scheme of the sequence of stages of the process of management of tangible current assets of production and trading enterprises formed by us is presented in Fig. 2.

Information and analytical support of tangible current assets management of the enterprise can be defined as a set of purposeful actions aimed at the formation, processing and transmission of accounting data, economic analysis, planning, forecasting, as well as regulatory data to management, in order to make informed management decisions to improve efficiency of formation and use of tangible current assets of the enterprise.

As our research has shown, scientists give different, but similar in content definitions of information and analytical support. We support the opinion of P. Putsenteilo, who argues that information and analytical support is, first of all, the process of meeting the needs of users in the information necessary to justify and make management decisions [6].

To support management decisions, it is necessary to follow the procedures shown in Fig. 3.

Accounting and analytical support for the management of tangible current assets of the enterprise can be considered in three aspects акнектрах [7; 8]:

- as an integral part of the tangible current assets management system, which provides for the collection, processing, storage and analysis of information data on the formation and use in production of inventories, and is implemented by creating a database for decision-making;
- as a purposeful complex multicomponent influence of management, aimed at processing input information to obtain a quality picture of the formation and use of tangible current assets of the enterprise;
- as a comprehensive process of formation and transmission of available analytical information to achieve the planned level of development of the enterprise on the basis of implementation of measures to improve the efficiency of use of tangible current assets.

The technology of accounting and analytical management of tangible assets as a process of formation and transmission of analytical information involves three stages, the implementation of which is associated with solving problems of functional subsystems of accounting, analysis, control, planning, forecasting (Table 1).

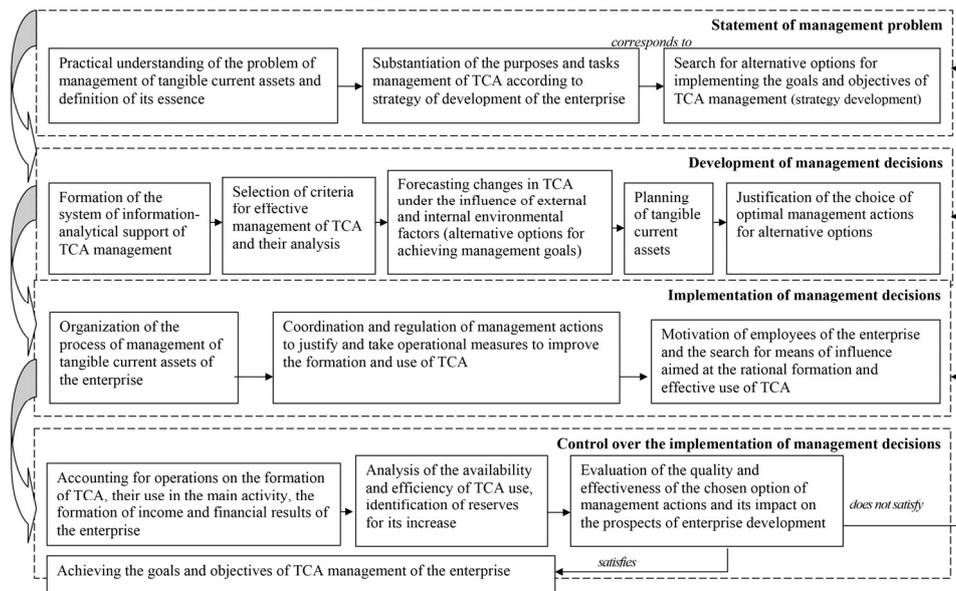


Fig. 2. Conceptual model of management of tangible current assets (TCA) of production and trade enterprises [author's development]

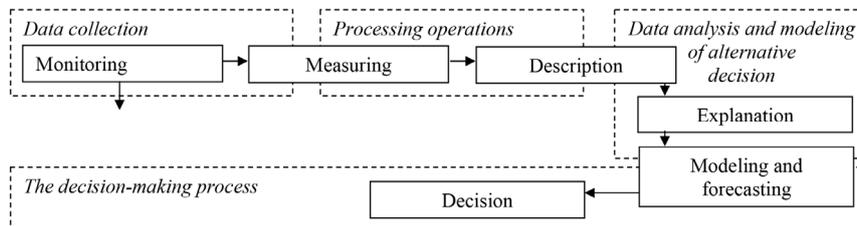


Fig. 3. Basic procedures for information and analytical support to make management decisions on tangible current assets

Table 1 – Stages of information and analytical support for management of tangible current assets (TCA) of the enterprise

Item №	Tasks of the stage	Stage tools	Management functions
1	2	3	4
Previous			
1	Substantiation of directions of enterprise development due to improvement of efficiency of tangible current assets use	– analysis of the state of tangible current assets of the enterprise; – the choice of measures to improve the efficiency of TCA	analysis, planning
2	Organization of the system of accounting and analytical support of TCA management	– features of the management system at the production and trading company; – the main elements of the system of accounting and analytical support	planning, coordination, organization
3	Planning the volume of tangible current assets to ensure business continuity	– drawing up plans for the formation of the required size of inventories using methods of rationing and optimization, economical consumption of inventories, methods of economic and mathematical modeling; – strategic and tactical plans; – definition of financing schemes and sources of formation of TCA; – calculation of indicators of volume of formation of TCA of the enterprise and sources of their formation; – forecasting the indicators of the volume of TCA formation of the enterprise and the sources of their formation	forecasting, planning
Basic			
1	Providing information support in making management decisions	– information support in the form of a set of software and hardware; – information support in the form of human resources that collect, store, process and issue information; – database formation (creation of information system)	forecasting, planning, organization

Table 1 continued

1	2	3	4
2	Analysis and evaluation of indicators of efficiency of formation and use of tangible current assets	– calculation of indicators for assessing the efficiency of formation and use of tangible current assets of the enterprise; – analysis of the level of efficiency of formation and use of TCA enterprise; – forecasting the level of efficiency of formation and use of TCA enterprise	analysis, forecasting
3	Techno-economic survey to identify unused reserves and prepare options to improve the efficiency of formation and use of tangible current assets of the enterprise	– identification of unused reserves to increase the efficiency of formation and use of TCA of the enterprise; – identification of options to increase the efficiency of formation and use of TCA of the enterprise	forecasting, planning
4	Assistance to the management of the enterprise in the objective assessment of tangible current assets	– calculation of indicators of efficiency of formation and use of TCA of the enterprise; – analysis and interpretation of calculated indicators of efficiency of formation and use of TCA (including compared to the plan)	forecasting, planning
Final			
1	Control and planning of the volume of formation and the level of efficiency of use of tangible current assets of the enterprise	– situational analysis; – control of the volume of formation and level of efficiency of use of TCA of the enterprise; – revision of TCA; – audit of TCA; – preliminary, current, final control; – strategic and operational planning	analysis, forecasting, planning, control
2	Analysis of the volume of formation and efficiency of use of tangible current assets of the enterprise	– indicators for assessing the efficiency of the formation and use of tangible assets of an enterprise; – selection of ways to improve the efficient formation and use of tangible negotiable assets; – substantiation of directions of sustainable development of the enterprise due to increase of efficiency of formation and use of TCA	analysis, planning
3	Development and substantiation of operative, strategic decisions on increase of efficiency of economic activity of the enterprise	– operational planning; – strategic planning; – mechanisms for making management decisions; – methods of improving the rationality of formation and efficiency of use of TCA of the enterprise	forecasting, goal setting, planning
4	Control over the use of tangible current assets	– drawing up plans for the use of TCA; – identification of reserves to save costs for maintenance of material resources; – assessment of the level of inventories; – implementation of forecasts of TCA; – development of indicators for assessing the effectiveness of the use of TCA	forecasting, planning
5	Formation of analytical budgets as sources of accumulation of planning, accounting and analytical information	– sources of accumulation of planning, accounting and analytical information	planning

CONCLUSION

Thus, the assessment of the effectiveness of management decisions on tangible current assets requires clarification of possible ways of development and involves not only the generalization of the identified information, modeling and evaluation of the effectiveness of alternatives, but also monitoring the implementation of management decisions. The system of management of tangible

current assets should be understood as a set of interconnected elements that provide an impact on tangible current assets in order to increase the rationality of their formation and efficiency. Development, implementation and control of management decisions on tangible current assets of the enterprise are impossible without appropriate information and analytical support of this process.

References

1. Burak I.O., Hyrshkan R.R. Information and analytical support for the management of current assets of the subject of entrepreneurial activity. *Young scientist*. 2018. № 5(1). pp. 277–281 (in Ukrainian).
2. Tytenko L. Economic security as an element of strategic management system: accounting and analytical aspect. *Baltic Journal*

of *Economic Studies*. 2018. № 3. Vol. 4. pp. 309–318.

3. Koval N. I. Essence of industrial stocks as an economic category: accounting and managerial aspects. *Economy. Finances. Management: actual issues of science and practical activity*. 2017. № 7. pp. 93–105 (in Ukrainian).

4. Hrytsyshen D.O., Kalenchuk L. V. Accounting and analytical support for the management of current assets of the enterprise. *Journal of ZSTU. Economic sciences*. 2014. № 4 (70). pp. 268–276 (in Ukrainian).

5. Kantsedal N.Yu., Klimovych I.M., Hanin V.I. Single questions of management of current assets enterprises. *Economy and state*. 2019. № 11. pp. 103–107. DOI:10.32702/2306-6806.2019.11.103 (in Ukrainian).

6. Putsenteilo P. R. Analytical support of activities of the enterprise. *Stable economic development*. 2015. №. 1. pp. 168–174 (in Ukrainian).

7. Lyshchenko O.H., Serdiuk Ye.M. Управління виробничими запасами: обліково-аналітичне забезпечення. *Efficient economy*. 2018. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6654> (in Ukrainian).

8. Riznyk V.V. Theoretical aspects of management of industrial stocks of the enterprise. *University economic bulletin of Pereiaslav-Khmelnytskyi Hryhorii Skovoroda State Pedagogical University. Economy and management*. 2015. Issue 24/1. pp. 50–56 (in Ukrainian).

Список використаних джерел

1. Бурак І.О., Гиршкан Р.Р. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління оборотними активами суб'єкта підприємницької діяльності. *Молодий вчений*. 2018. № 5(1). С. 277–281.

2. Tytenko L. Economic security as an element of strategic management system: accounting and analytical aspect. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. № 3. Vol. 4. С. 309–318.

3. Коваль Н.І. Сутність виробничих запасів як економічної категорії: обліковий та управлінський аспекти. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 7. С. 93–105.

4. Грицишен Д.О., Каленчук Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення управління виробничими запасами підприємства. *Вісник Державного університету «Житомирська політехніка»*. Економічні науки. 2014. № 4 (70). С. 268–276.

5. Канцедал Н.Ю., Клімович І.М., Ганін В.І. Окремі питання управління оборотними активами підприємства. *Економіка та держава*. 2019. № 11. С. 103–107. DOI:10.32702/2306-6806.2019.11.103.

6. Пуцентейло П.Р. Аналітичне забезпечення діяльності підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2015. №. 1. С. 168–174.

7. Лищенко О.Г., Сердюк Є.М. Управління виробничими запасами: обліково-аналітичне забезпечення. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6654>.

8. Різник В.В. Теоретичні аспекти управління виробничими запасами підприємства. *Економічний вісник ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди»*. Економіка та управління. 2015. Вип. 24/1. С. 50–56.

Тетяна Володимирівна ПОЛЬОВА

к.е.н., доцент, Харківський торговельно-економічний інститут Української інженерно-педагогічної академії

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2198-7396>

e-mail: fsil@ukr.net

Степан Володимирович СЕНЄВ

магістрант, Харківський торговельно-економічний інститут Української інженерно-педагогічної академії

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4992-0353>

e-mail: senevv@gmail.com

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено, що реалізація та контроль виконання управлінських рішень щодо матеріальних оборотних активів неможливі без відповідного інформаційно-аналітичного супроводу цього процесу. Зазначено основні передумови створення ефективної системи управління матеріальними оборотними активами. Запропоновано визначення інформаційно-аналітичного забезпечення управління матеріальними оборотними активами підприємства, яке дозволяє розглядати його як: складову системи управління матеріальними оборотними активами; цілеспрямований комплекс дій управлінського персоналу; процес формування й передачі наявної аналітичної інформації. Встановлено, що технологія обліково-аналітичного забезпечення управління матеріальними оборотними активами передбачає три етапи: попередній, основний і заключний. Надано характеристику цих етапів та визначено завдання, вирішення яких реалізується в межах функціональних підсистем обліку, аналізу, контролю, планування і прогнозування. Авторами визначено об'єкт та суб'єкт, мету управління матеріальними оборотними активами, сформовано завдання, обгрунтовано принципи системи управління матеріальними оборотними активами підприємства. Реалізація етапів технології створення належного інформаційно-аналітичного забезпечення можлива лише за умови адекватного управлінського та технічного супроводу. Управлінський супровід пов'язаний з визначенням обсягу і структури інформації, необхідної для менеджерів різних рівнів; чітким встановленням параметрів і налаштування системи обміну інформацією; застосуванням надійних методик захисту наявної інформації; використанням адаптованої інформації для обгрунтування та прийняття стратегічних рішень. Технічний супровід передбачає застосування засобів обчислювальної і комп'ютерної техніки, які дозволяють здійснювати фільтрування, перевірку достовірності, дублювання і зберігання інформаційних даних.

Ключові слова: матеріальні оборотні активи, інформаційно-аналітичне забезпечення управління, принципи управління, концептуальна модель управління



Марія Михайлівна ШИГУН

д.е.н., професор, зав. кафедри, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1660-9534>

e-mail: shygun@ukr.net



Андрій Анатолійович ЖУРАВЕЛЬ

аспірант, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6731-1637>

e-mail: zhuravelandrii@gmail.com

НОРМАТИВНІ ТА АНАЛІТИЧНІ ЗМІНИ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ПДВ

Статтю присвячено моделюванню аналітичного обліку операцій з податком на додану вартість (ПДВ). Авторами досліджено суперечності нормативних вимог чинних документів у частині використання субрахунків з обліку податкового кредиту та зобов'язань. Запропоновано застосування дефініції «ПДВ незареєстрований» замість «ПДВ неідтверджений» у визначених випадках. Обґрунтовано критерії, за якими слід створювати систему аналітичних рахунків для обліку ПДВ під час операцій з оптових продажів, продажів у магазині та Інтернет-продажів, з імпорту послуг у нерезидента неплатника ПДВ. Застосування на практиці наведених пропозицій забезпечує системну інтеграцію бухгалтерського обліку ПДВ з дотриманням чинних положень Податкового кодексу України.

Ключові слова: ПДВ, розрахунки за ПДВ, податковий кредит, податкові зобов'язання, ПКУ, облік ПДВ, субрахунок

ВСТУП

Відповідно до п. 1 ст. 181 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [1] платником податку на додану вартість (далі – ПДВ) є особа, в якій сукупний обсяг операцій постачання товарів/послуг протягом останніх 12-ти міс. перевищує 1 млн грн (без врахування ПДВ). Станом на вересень 2021 р. в Україні налічується 187 880 платників ПДВ згідно з даними електронного кабінету [2]. У більшості з них облік пов'язаних із ПДВ операцій потребує значної уваги та зусиль не лише бухгалтерів, але й представників інших відділів підприємства.

Серед представників бізнесу поширена думка, що оперативне формування податкових документів та їх вчасна реєстрація залежать від функціональних можливостей облікової системи. У такому контексті облікові системи, якими часто користуються малі та середні компанії, забезпечують зручні та стандартні вбудовані можливості з обліку розрахунків за ПДВ. Водночас великі компанії вимушені користуватися потужними ERP-системами, щоб забезпечити надійне оброблення даних в умовах величезної кількості транзакцій, зокрема їх належне відображення в бухгалтерському та податковому обліку.

Однією з особливостей ERP-систем є відсутність єдиного шаблону, який може бути масштабований на кожен нову компанію. Усі бізнес-процеси налаштовуються «з нуля» відповідно до побажань бізнесу, бухгалтерії, рекомендацій аудиторів і технічних можливостей та специфіки самої ERP-системи. Серед проблем, що виникають у налаштуванні ERP-системи та в її подальшій експлуатації, має місце проблема відсутності чітких рекомендацій з відкриття субрахунків до

типових рахунків для пов'язаних із ПДВ операцій.

Щобільше, Міністерство фінансів України у листі-роз'ясненні «Щодо втрати чинності Інструкції з бухгалтерського обліку податку на додану вартість» радить підприємствам вводити субрахунки до синтетичних рахунків «виходячи з потреб управління, контролю, аналізу та звітності» [3].

Така ситуація призводить до існування власної системи рахунків та субрахунків на великих підприємствах, що підвищує ризик випадкових помилок внаслідок людського чинника, ускладнює аудиторські процедури та їх автоматизацію. Змінити поточні налаштування продуктивної ERP-системи найчастіше складно та ризиковано, тому невдало продумана логіка відкриття субрахунків фактично на весь час використання такої системи суттєво ускладнює оперативне формування звітних та податкових показників.

Зважаючи на відсутність інструкцій з ведення бухгалтерського обліку податку на додану вартість, а також важливість уніфікації та автоматизації облікових процесів, необхідно дослідити можливість формування рекомендацій з розвитку структури рахунків у частині обліку пов'язаних із ПДВ операцій.

Питання аналітичного забезпечення розрахунків із ПДВ є предметом досліджень та дискусій багатьох вітчизняних дослідників.

Так О.В. Бурдюк [4], А.В. Бурковська [5, с. 1197] та В.Я. Плаксієнко [6, с. 7] звертають увагу на невідповідність назви субрахунків 643 та 644 суті операцій, що відображаються на них. Водночас О.А. Коцан [7, с. 263] та О.С. Дубинська [8, с. 6] пропонують відмовитись від використання субрахунків 643 та 644

завдяки скасуванню «першої події» визначеної ст. 201 п.10 ПКУ [1]. Т.В. Білобровенко [9, с. 124] вважає за доцільне використовувати вказані субрахунки не лише для обліку ПДВ.

А.В. Бурковська слушно відмічає транзитний характер субрахунків 643 та 644, але обмежує їх використання лише для обліку авансових платежів [5, с. 1197]. З такими твердженнями погоджується Т.В. Білобровенко, аналізуючи проблеми, що виникають в обліку ПДВ [9, с. 121-122]. О.В. Будько [4] також передбачає використання субрахунку 644 для обліку авансів із відкриттям субрахунків 6441 «Підтверджений податковий кредит» та 6442 «Непідтверджений податковий кредит». Останній пропонується також використовувати у кореспонденції із кредитом рахунку 631 за відсутності попередньої оплати. Погоджуючись із необхідністю поділу рахунків ПДВ на «підтверджений» та «непідтверджений», важко прийняти можливість використання рахунку 6441 «Підтверджений податковий кредит» з кредиту в умовах відображення виданих авансів та рахунок 641 у кореспонденції з Кт 631 у випадку попередньої оплати.

Н.В. Овчарова пропонує в межах субрахунку 644 відкривати аналітичні рахунки: 6441 для обліку податкового кредиту непідтвердженого та 6442 «Податковий кредит транзитний рахунок» для використання у проведенні виданих авансів [10, с. 105]. З такою ідеєю погоджується Т.В. Білобровенко, застосовуючи їх у прикладах розрахунків за ПДВ [9, с. 123].

О.В. Фомина [11] та В.І. Бачинський, В.М. Помулева [12, с. 177] пропонують використовувати рахунки: 6441 для обліку податкового кредиту за передплатами за Кт в авансах виданих та за Дт у відповідній прибутковій накладній; а рахунок 6442 для обліку непідтвердженого податкового кредиту.

Розкриваючи проблематику використання рахунків для обліку ПДВ в авансах, О.А. Подолянчук пропонує виділяти субрахунки 643/1 «Податкове зобов'язання з ПДВ підтвержене» для «обліку за оподатковуваними операціями, пов'язаними з передплатою в разі реєстрації податкової накладної у ЄРПН» та 644/1 «Податковий кредит із ПДВ підтверджений» для «для обліку податкового кредиту в разі перерахування передплати за товари (роботи, послуги) та отриманні податкової накладної від контрагента, зареєстрованої в ЄРПН». Не наводячи прикладів бухгалтерських проведення, дані формулювання не дають чіткої відповіді, як використовувати такі субрахунки 643/1 та 644/1. Варто звернути увагу на той факт, що О.А. Подолянчук пропонує використання субрахунків 643/2 «Податкове зобов'язання з ПДВ непідтвержене» та 643/3 «Податкове зобов'язання, що підлягає коригуванню» [13].

Ідею використання аналітичного рахунку 6433 значно розвивають В.І. Бачинський та В.М. Помулева, наводячи бухгалтерські проведення за цим рахунком та обґрунтовано пропонуючи відкрити додаткові рахунки 64331 та 64332 [12, с. 178-180].

Критичний огляд наукових праць з обліко-аналітичного забезпечення розрахунків за ПДВ свідчить про високу увагу науковців до вирішення проблеми застосування субрахунків 643 та 644. І хоча в окремих аспектах науковці наближаються до обґрунтованого та зручного використання рахунків для відоб-

раження в обліку розрахунків за ПДВ, проте оптимальна модель, яка працюватиме для всіх підприємств та передбачатиме різні випадки, все ще не створена. Наукового дослідження потребує не лише питання пошуку нових, зручних для використання субрахунків та аналітичних рахунків, але й аналіз коректності використовуваних дефініцій стосовно субрахунків 643 та 644.

МЕТА роботи полягає у формуванні рекомендацій з розвитку системи рахунків з обліку пов'язаних із ПДВ операцій, ґрунтуючись на поєднанні практичного досвіду відображення таких операцій вітчизняними підприємствами та приймаючи до уваги наукові напрацювання. Задля досягнення поставленої мети, нами поставлено такі завдання:

- дослідити коректність формулювань Інструкції № 291 до субрахунків 643 «Податкові зобов'язання» та 644 «Податковий кредит»;
- обґрунтувати методику відображення операцій з імпорту послуг у нерезидента неплательника ПДВ;
- запропонувати рахунки вищих порядків до субрахунків 643 «Податкові зобов'язання», 644 «Податковий кредит» та до рахунків, пов'язаних із ПДВ зобов'язаннями операцій (333, 361, 681, 702, 704, 902 тощо), що полегшуватимуть виконання облікових процедур та формування звітних показників.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Це дослідження базується на практичному досвіді впровадження ERP-системи SAP на підприємствах різних галузей, напрацюваннях вітчизняних науковців та чинному нормативно-правовому забезпеченні. Завдяки методу аналізу вивчено поточні проблеми нормативного та аналітичного забезпечення обліку операцій із ПДВ. Завдяки методу індукції та дедукції досліджено вплив таких проблем на організацію обліку та формування звітних показників, а у поєднанні з методом синтезу сформовано рекомендації стосовно зміни методичного забезпечення обліку розрахунків за ПДВ та запропоновано аналітичні рахунки до субрахунків 643 «Податкові зобов'язання», 644 «Податковий кредит». Шляхом моделювання процесу відображення пов'язаних із ПДВ операцій в обліку, доведено ефективність запропонованих змін.

Базуючись на результатах дослідження, сформовано гіпотезу, що застосування рекомендацій у частині змін у нормативному забезпеченні, використання запропонованих рахунків та підходів до розуміння суті операцій із ПДВ, розкритих у цьому дослідженні, дозволить підприємствам України оптимізувати модель бухгалтерського обліку, зменшити витрати ресурсів на оброблення й перевірку операцій в інформаційній системі та пришвидшити формування звітних показників з ПДВ.

РЕЗУЛЬТАТИ

Ключові вимоги до ведення бухгалтерського обліку у частині розрахунків із ПДВ визначаються ПКУ та бухгалтерськими стандартами (П(с)БО чи МСФЗ). Окремі питання обліку ПДВ у частині використання рахунків передбачені Інструкцією № 291, зокрема, для обліку ПДВ відкриваються такі субрахунки: 315 «Спеціальні рахунки в національній валюті», 641 «Розра-

хунки за податками», 643 «Податкові зобов'язання» та 644 «Податковий кредит» [14].

Діюча нормативно-правова база не забезпечує чітких правил відображення в бухгалтерському обліку розрахунків з ПДВ. Скасована у 2019 р. Інструкція з бухгалтерського обліку податку на додану вартість (Інструкція № 141) також не вирішувала спірних та проблемних питань, як слушно зауважують В.І. Бачинський та В.М. Помулева [12, с. 176]. Тому слідуючи Листу-роз'ясненню від МФУ [3], дослідимо перспективи розкриття аналітичних рахунків до субрахунків 643 та 644.

Відповідно до Інструкції № 291 [14], на субрахунок 644 ведеться «облік суми податку на додану вартість, на яку підприємство набуло право зменшити податкове зобов'язання». Таке формулювання чітко обмежує використання субрахунку 644 для обліку операцій відповідно до V Розділу ПКУ у частині податкового кредиту за ПДВ, а отже, зокрема й у випадку «першої події». Відповідно до ст. 201 п.10 ПКУ покупець має право на податковий кредит лише у разі реєстрації продавцем відповідної податкової накладної. Тому саме таке визначення Інструкції № 291 до субрахунку 644 визначає його використання за дебетом у випадку включення кредиту з ПДВ до звітної декларації та породжує проблему пошуку кореспондуючого рахунку з кредиту. Це суперечить поточній практиці ведення бухгалтерського обліку та рекомендаціям вітчизняних науковців із застосування субрахунку 644 (операції № 1–2, табл. 4). Тому вважаємо, що у визначенні субрахунку 644 доречно було б змінити слово «набуло» на «може набути».

Стосовно субрахунку 643 він застосовується в обліку:

- а) «суми податку на додану вартість»;
- б) «визначену, виходячи із суми одержаних авансів (попередньої оплати) за готову продукцію, товари, інші матеріальні цінності»;
- в) «та нематеріальні активи, роботи, послуги, що підлягають відвантаженню (виконанню)» [14].

Так, наведене формулювання цілком забезпечує виконання правил ПКУ у веденні бухгалтерського обліку. Зокрема, умовна частина (а) вказує на те, що бухгалтерські проведення на субрахунок 643 можуть виникнути лише у випадку обліку ПДВ. Частина (б) та (в), окрім надання деталізації з визначення суми ПДВ, дозволяють уникнути непорозуміння з відображення сум ПДВ в обліку «першої події» відповідно до п.1 ст. 187 ПКУ.

У наукових працях суми на субрахунках 643 та 644 автори також називають «ПДВ непідтверджений» [10, с. 105; 12, с. 177, 179, 180; 13]. Щоб унормувати назви рахунків вищих порядків до субрахунку 643, пропонуємо застосовувати, де це доречно, визначення «ПДВ незареєстрований».

Якщо у випадку субрахунку 644 під назвою «ПДВ непідтверджений» мають на увазі, що він не підтверджений як податковими органами (відповідно до ПКУ), так і підприємством-покупцем до моменту включення до податкового кредиту з ПДВ, то у випадку субрахунку 643 жодного підтвердження не потрібно: відповідно до п. 10 ст. 201 ПКУ «відсутність факту реєстрації платником податку – продавцем товарів/послуг податкових накладних в Єдиному реєстрі податкових

накладних... не звільняє продавця від обов'язку включення суми податку на додану вартість, вказаної у податковій накладній, до суми податкових зобов'язань за відповідний звітний період». Тобто кредитовий залишок на субрахунок 643 відображає не ПДВ «непідтверджений», а натомість вказує на факт відсутності зареєстрованої податкової накладної. Остання, на нашу думку, не має на меті підтвердити зобов'язання з ПДВ (які виникають у продавця), а є лише об'єктом процесу адміністрування ПДВ та дозволяє скласти коректну податкову звітність, у зворотньому випадку – обумовлює штрафні санкції.

Відповідно до наведеного вище формулювання зі п. 10 ст. 201 ПКУ зобов'язання з ПДВ потенційно можна відображати відразу на субрахунок 641. Проте перевагою використання субрахунку 643 є його транзитивність, що дозволяє виконувати ряд перевірочних процедур, основною з яких є наявність нульового сальдо в кінці звітного періоду.

У випадку роздрібних продаж, у кінці періоду на субрахунок 643 зазвичай виникає сальдо «з заокругленням» через різний підхід до розрахунку суми ПДВ в облікових та податкових документах (табл. 2). Іншою причиною наявності сальдо на субрахунок 643 є розрив між датою повернення товару та датою повернення коштів у розрахунках із кінцевим споживачем. Відповідно до п. 10 ст. 192 ПКУ зменшення суми податкових зобов'язань у розрахунках із неплатниками ПДВ можливе «лише при поверненні раніше поставлених товарів у власність постачальника з наданням отримувачу повної грошової компенсації їх вартості». Якщо у разі продажу у магазині кошти за повернутий товар віддають відразу, то у разі інтернет-продажу це неможливо.

З наведених вище формулювань слідує, що для субрахунку 643 потрібно передбачати рахунки вищих порядків не лише для обліку першої події, але й залежно від напрямку бізнесу. Водночас також варто врахувати наступні моменти:

- розрахунки за авансами можливі як в оптових продажах, так і в роздрібних (подарункові сер тифікати, оплата на сайті);
- для зручної звірки бухгалтерських показників та формування зовнішньої і внутрішньої звітності, рахунки вищих порядків слід застосовувати також для субрахунків 333, 361, 681, 702, 703, 704 та 902 (далі – рахунки пов'язаних із ПДВ-зобов'язаннями операцій);
- існуюча практика застосування аналітичних рахунків 6431 та 6432, коли один із них застосовується для відображення ПДВ в отриманих авансах.

В.І. Бачинський та В.М. Помулева пропонують застосовувати рахунки 6431 та 6432 за аналогією із 6441 та 6442 [12, с. 178]. На практиці це зручно як з позиції користувача, так і з позиції технічного забезпечення облікових процедур. Вважаємо за недоцільне змінювати усталену практику, тому подальші пропозиції з відкриття рахунків вищого порядку здійснюватимемо з урахуванням поширеного застосування рахунків 6431 – для обліку ПДВ при авансах отриманих, та 6432 для обліку зобов'язань із ПДВ незареєстрованого.

Беручи до уваги 2-ге та 3-тє формулювання, доцільно відкривати аналітичні рахунки до рахунків, пов'язаних із ПДВ-зобов'язаннями операцій за типом

PPP2X, де PPP – субрахунки пов'язаних із ПДВ-зобов'язанням операцій; 2 – аналітичний рахунок першого порядку для відображення операцій, пов'язаних із ПДВ, X – аналітичний рахунок другого порядку.

В обліку доходу від продажу товарів за договором комісії для рахунку 70 доцільно відкривати аналітичні рахунки 3-го порядку за типом PPP2XK, що дозволить ефективніше контролювати такі операції та розраховувати належну комітенту суму коштів.

Аналітичні рахунки за типом PPP1 можна використовувати для обліку операцій, що ніяк не пов'язані з ПДВ. Наприклад, нарахування клієнтських бонусів (Дт 7021 – Кт 69); списання до витрат ТЗВ, що не вда-

лось ідентифіковано віднести до конкретної партії товару (Дт 9021 – Кт 28/ТЗВ); переведення авансу, що виник під час продажу подарункової карти, з кінцевого споживача на юридичну особу тощо.

З метою зручного переходу на нову схему усі незакриті розрахунки з дебіторами рекомендуємо залишити на діючих рахунках, тобто на аналітичних рахунках 64310, 64320 та рахунках за типом PPP0 для рахунків, пов'язаних з обліком ПДВ-зобов'язань; нові операції з початком нового звітного періоду вести на рахунках за розрахунками з ПДВ відповідно до табл. 1 та на рахунках, пов'язаних з ПДВ-зобов'язаннями операцій за типом PPP2X (табл. 2 з прикладами).

Таблиця 1 – Запропоновані аналітичні рахунки до рахунку 64 «Розрахунки за податками та платежами» для обліку податкових зобов'язань із ПДВ [власна розробка авторів]

Рахунок	Назва
64311	Розрахунки за ПДВ при авансі в оптових продажах
64321	Розрахунки за ПДВ незареєстрованим в оптових продажах
64312	Розрахунки за ПДВ при авансі в роздрібних продажах
64322	Розрахунки за ПДВ незареєстрованим у роздрібних продажах
64313	Розрахунки за ПДВ при авансі в інтернет-продажах
64323	Розрахунки за ПДВ незареєстрованим в інтернет-продажах

Таблиця 2 – Приклад відображення пов'язаних із ПДВ операцій при оптових та роздрібних продажах [власна розробка авторів]

№	Дата	Зміст операції	Оптові продажі			Роздрібні продажі в магазині			Інтернет-продажі		
			Дт	Кт	Сума, грн	Дт	Кт	Сума, грн	Дт	Кт	Сума, грн
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.1	01.10.20YY	Отримано передню оплату від покупця	311	68121	3999.96	33322	68122	4000.00	33323	68123	4000.00
1.2		Відображено податкові зобов'язання за ПДВ незареєстрованим	64311	64321	666.66	64312	64322	666.66	64313	64323	666.66
2	01.10.20YY	Зареєстровано вихідну податкову накладну	64321	6412	666.66	64322	6412	666.67	64323	6412	666.67
3.1	15.10.20YY	Відображено дохід від реалізації				36122	70222	3333.34	36123	70223	3333.34
3.2		Відображено податкові зобов'язання за ПДВ незареєстрованим				36122	64322	666.66	36123	64323	666.66
4	15.10.20YY	Відображено собівартість реалізованих товарів у торгівлі				90222	281	3600.00	90223	281	3000.00
5.1	15.10.20YY	Здійснено взаємозалік авансу та дебіторської заборгованості				68122	36122	4000.00	68123	36123	4000.00
5.2		Відображено закриття рахунку "Розрахунки за ПДВ при авансах..."				64322	64312	666.66	64323	64313	666.66
6	31.10.20YY	Донарахування ПДВ до мінімальної бази оподаткування				949	6412	53.33			
7	31.10.20YY	Списання до витрат результату заокруглень				949	64322	0.01	949	64323	0.01
8.1	04.11.20YY	Відображено заборгованість під час повернення товару покупцем				70422	36122	3333.34	70423	36123	3333.34
8.2		Відображено незареєстровані податкові зобов'язання з ПДВ, що підлягають коригуванню				64322	36122	666.66	64323	36123	666.66
9	04.11.20YY	Повернуто кошти кінцевому споживачеві				36122	33322	4000.00			

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
10	04.11.20YY	Зареєстровано розрахунок коригування				6412	64322	666.67			
11	30.11.20YY	Списано в дохід результат заокруглень				64322	719	0.01			
12	01.12.20YY	Повернуто кошти кінцевому споживачеві							36123	33323	4000.00
13	01.12.20YY	Зареєстровано розрахунок коригування							6412	64323	666.67
14	31.12.20YY	Списано в дохід результат заокруглень							64323	719	0.01

На прикладах, зображених у табл. 2, розглянемо переваги, які надає такий підхід до відкриття аналітичних рахунків. Уточнимо, що для операції № 1 (табл. 2) у роздрібних продажах у магазині реалізовано два подарункові сертифікати номіналом 2000.00 грн, а в Інтернет-продажах отримано два аванси, кожен за одну одиницю товару А, роздрібна ціна якого становить 2000.00 грн. Варто також врахувати, що у роздрібній торгівлі ціноутворення здійснюється від бруттозначення. Тому хоч у зображенні окремого авансу й отримуємо ПДВ у сумі 333.33 грн (2000 грн/6), але у підсумкових податкових накладних (за кожним напрямом) отримуємо рядок із ціною 1666.666667 грн, кількістю 2 шт. та ПДВ 666.667 грн, що обумовить реєстрацію таких накладних на суму ПДВ 666.67 грн. кожна.

У кінці 10-го звітнього місяця маємо такі результати:

– сальдо на рахунку 64321 рівне нулю, що означає реєстрацію всіх можливих податкових документів у сегменті оптових продаж. Водночас на кожному із рахунків 64322 та 64323 має місце дебетове сальдо в сумі 0.01 грн, що виникло після реєстрації зведеної податкової накладної за щоденними підсумками операцій (операція № 2 табл. 2). Базуючись на практичному досвіді, таке сальдо рекомендовано списати у витрати (операція № 7 табл. 2).

– дебетове сальдо на рахунку 64311, що свідчить про відкриті аванси в сегменті оптових продаж, до яких очікується відвантаження. Водночас на рахунках 64312 та 64313 сальдо відсутнє, а отже на звітню дату відкриті аванси відсутні для відповідних напрямків бізнесу.

– бухгалтерський прибуток в оптових продажах відсутній. Тоді як при аналізі зведеної Оборотно-сальдової відомості (далі – ОСВ) по рахунках 70223 та 90223 має місце кредитове сальдо, яке становить 333.34 грн, а оже в сегменті інтернет-продаж наявний прибуток на таку ж суму. При аналізі зведеної ОСВ по рахунках 70222 та 90222 можна отримати інформацію про збиток у сумі 266.66 грн, та про наявність додаткових податкових зобов'язань із ПДВ у сумі 53.33 грн (відповідно до ст. 188.1 ПКУ) у випадку, якщо на підприємстві запаси списуються згідно з оцінкою вибуття за методом FIFO або ідентифікованої собівартості (операція № 6, табл. 2).

У кінці 11-го звітнього місяця (табл. 2) маємо такі результати:

– взаєморозрахунки з кінцевим споживачем у сегменті роздрібних продаж у магазині закриті в нуль (ОСВ за рахунками 36123 та 68123). Кредитове сальдо

на рахунку 64322 списано в дохід (операція № 11, табл. 2).

– на рахунку 64323 наявне дебетове сальдо на суму 666.66 грн (операція № 8.2, табл. 2), що відповідає 1/6 від суми незакритих повернень у сегменті Інтернет-продажів.

Як бачимо з табл. 2, лише після повернення коштів кінцевому споживачеві (операція № 12) сальдо на рахунку 64323 прямує до закриття.

Як свідчить операція № 3, ми не слідуюмо загальнопоширеній практиці застосування за Кт рахунку 6431 «Розрахунки за ПДВ при авансі». На наш погляд, це суперечить як назві відповідного рахунку, так і принципу послідовності в бухгалтерському обліку, адже кожна операція у моделі бухгалтерського обліку повинна мати єдино-прийнятний спосіб відображення, зокрема завдяки бухгалтерським рахункам. Водночас закриття рахунку 6431 «Розрахунки за ПДВ при авансі» у кореспонденції із дебетом рахунку 6432 «Розрахунки за ПДВ незареєстрованим» (операція № 5.2, табл. 2) під час закриття авансу також дозволяє забезпечити принцип превалювання сутності над формою. Іншою перевагою закриття рахунку 6431 саме в такий спосіб, одночасно із закриттям авансу, є підвищення надійності простої перевірки: сальдо на рахунку 6431 повинно бути рівним 1/6 від сальдо на субрахунку 681.

Використання такої моделі рахунків (табл. 1, 2) сприятиме формуванню коректної звітності та оптимізуватиме роботу бухгалтерів. Наприклад, сформувавши ОСВ за рахунком 6432, отримуємо інформацію з всього незареєстрованого ПДВ, а вибравши лише рахунок 64321 – з ПДВ, незареєстрованого у сегменті оптових продаж. Такі прості процедури важче виконати, якби аналітичний рахунок першого порядку відповідав би за напрям, а аналітичний рахунок другого порядку – за відображення ПДВ за «першої події».

Підтримуємо думки багатьох вчених з доцільності поділу субрахунку 644 на аналітичні рахунки 6441 «ПДВ при авансах виданих» та 6442 «ПДВ кредит непідтверджений». Проте такої деталізації недостатньо з позиції забезпечення звітних показників.

Відповідно до форми Декларації з ПДВ таблиці 2.1 та 2.2 Додатку 1 мають позицію «придбання (будівництво, спорудження, створення) необоротних активів» [15], в якій слід відображати для:

– таблиці 2.1 всі кредитові обороти рахунку 6442 із субрахунком 641 у частині операцій із придбання необоротних активів;

– таблиці 2.2 всі обороти рахунку 6442 із субрахунком 641 у частині коригування податкового кредиту з придбання необоротних активів. Зазвичай, це

коригування податкового кредиту в бік зменшення, що відповідає дебетовим оборотам рахунку 6442.

Варто додати, що відповідно до МСБО 16 рекомендовано у балансі відображати авансові платежі на придбання необоротних активів у складі капітальних інвестицій [16, п. 6]. У такому випадку доречно відображати не всю суму авансу, а лише ту її частину, що пізніше відобразиться за дебетом рахунку 15 «Капітальні інвестиції», дебетове сальдо зведеної ОСВ за рахунками 371 та 6441 в частині авансових платежів за поставки необоротних активів.

Виходячи з цілей податкового та бухгалтерського обліку, пропонуємо в межах субрахунку 644 застосувати додаткові аналітичні рахунки відповідно до табл. 3.

Таблиця 3 – Запропоновані аналітичні рахунки до рахунку 64 «Розрахунки за податками і платежами» для обліку непідтвердженого податкового кредиту з ПДВ [власна розробка авторів]

Рахунок	Назва
64411	ПДВ при авансах виданих за постачання необоротних активів
64412	ПДВ при авансах виданих за постачання інших активів та послуг
64421	Вхідний ПДВ непідтверджений при постачанні необоротних активів
64422	Вхідний ПДВ непідтверджений при постачанні інших активів та послуг

Таблиця 4 – Приклад відображення операцій, пов'язаних із визнанням податкового кредиту з ПДВ [власна розробка авторів]

№	Дата	Подія	Операції, пов'язані з придбанням необоротних активів			Операції, пов'язані з придбанням інших активів/послуг		
			Дт	Кт	Сума, грн	Дт	Кт	Сума, грн
1.1	01.10.20YY	Отримано послуги від постачальника				92	6851	1200.00
1.2		Відображено непідтверджений податковий кредит				64422	6851	200.00
2.1	02.10.20YY	Перераховано кошти постачальнику в порядку попередньої оплати за товари, що підлягають постачанню (зокрема ПДВ)	3711	311	600.00	3712	311	1800.00
2.2		Відображено непідтверджений податковий кредит	64421	64411	100.00	64422	64412	300.00
3	02.10.20YY	Підтвердження кредиту з ПДВ (до операції № 2)	6412	64421	100.00	6412	64422	300.00
4.1	03.11.20YY	Отримано необоротний актив від постачальника	15	6851	900.00			
4.2		Відображено непідтверджений податковий кредит	64421	6851	150.00			
5.1	03.11.20YY	Взаємозалік заборгованостей	6851	3711	600.00			
5.2		Відображено закриття рахунку «Розрахунки за ПДВ при авансах...»	64411	64421	100.00			
6	03.11.20YY	Підтвердження кредиту з ПДВ (до операції № 4)	6412	64421	50.00			
7	05.11.20YY	Підтвердження кредиту з ПДВ (до операції № 1, інші активи/послуги)				6412	64422	200.00

У формуванні Податкової декларації з ПДВ за 10-ий звітний період загальний податковий кредит становитиме 400.00 грн (відповідно до операцій № 3 табл. 4), з яких до звітного рядка «придбання (будівництво, спорудження, створення) необоротних активів» табл. 2.1 Податкової декларації з ПДВ потрапить 100.00 грн, що можна прослідкувати за загальним кредитовим оборотом рахунку 64421 у кореспонденції з рахунком 6412.

На кінець 10-го періоду зведена ОСВ за рахунками 3711 та 64411 відображає суму майбутніх необоротних активів у розмірі 500.00 грн. Водночас в разі відобра-

ження в обліку відповідної прибуткової накладної (операції № 4, табл. 4), така сума переноситься на рахунок капітальних інвестицій із закриттям кредиторської заборгованості у частині авансу (операція № 5, табл. 4).

З прикладів табл. 4 також видно, що на рахунок 64422 існує дебетове сальдо на суму 200.00 грн, що свідчить про наявність відображених в обліку первинних документів, стосовно яких не проведено податкові документи. Така ситуація можлива відповідно до абзаців 4 та 5 ст. 198.6 ПКУ, норми яких є одними з

причин «дезінтеграції» бухгалтерського та податкового обліку у частині ПДВ.

Дійсно, у відображенні операцій з придбання, що оподатковуються ПДВ, зобов'язання підприємства у частині ПДВ зменшуються відповідно до даних бухгалтерського обліку, тоді як відповідно до ПКУ право на зменшення зобов'язання перед бюджетом за розрахунками з ПДВ виникне у разі здійснення процедур адміністрування ПДВ, що обумовить закриття транзитного рахунку 6442. Якщо кредит за ПДВ можна відкласти на майбутні звітні періоди, то його коригування в бік зменшення, відповідно до ст. 191.1.1 ПКУ, потрібно відображати в податковому періоді, коли отримано відповідний зареєстрований розрахунок коригування.

Враховуючи такі положення ПКУ, рекомендуємо в бухгалтерському обліку відкривати рахунки 64421 та 64422 в розрізі контрагент/договір, що дозволить швидше проводити звірку та формувати звітні показники.

У разі необхідності нараховувати «компенсуючі» зобов'язання з ПДВ згідно ст. 198.5 та 199.1 ПКУ, для рахунку 6442 доцільно відкривати також рахунки вищого порядку за типом:

– 6442A1 – «Вхідний ПДВ непідтверджений при постачанні...», ст. 198.5»,

– 6442A2 – «Вхідний ПДВ непідтверджений при постачанні...», ст. 199.1»,

де А – аналітичний рахунок 2-го порядку для обліку кредиту з ПДВ для необоротних та інших активів, послуг відповідно до табл. 3.

Такий підхід дозволить у кінці періоду оперативно ідентифікувати операції, що підпадають під дію ст. 198.5 та 199.1 ПКУ й обумовлюють нараховування «компенсуючих» зобов'язань, які згідно дослідження В.І. Бачинського та В.М. Помулевої слід відображати в обліку з використанням рахунків 64331 «Податкові зобов'язання, що підлягають коригуванню за п. 198.5»

та 64332 «Податкові зобов'язання, що підлягають коригуванню за п. 199.1» [12, с. 178–180].

В операціях з імпорту послуг у нерезидента неплательника ПДВ (далі – імпорт послуг), підприємство зобов'язане оформити вихідну податкову накладну, яка водночас дає право й на податковий кредит [1, ст.ст. 198.1, 208]. Дослідницька аналітика свідчить, що деякі компанії для відображення в обліку операцій з імпорту послуг формують лише одне бухгалтерське проведення: Дт 93 – Кт 632 або Дт 371 – Кт 312. На нашу думку, такий підхід порушує принцип превалювання сутності над формою, адже в бухгалтерському обліку взагалі не відображаються операції з ПДВ, що передбачені чинним законодавством та відображаються у податковій звітності.

Поряд із ситуаціями невідображення ПДВ на практиці також мають місце випадки відображення як зобов'язання (операція 2 табл. 5), так і кредиту (операція 3 табл. 5) за ПДВ, після чого слідує операція взаємного закриття субрахунків 643 (з кредиту) та 644 (з дебету) [17]. Вважаємо, що таке бухгалтерське проведення (Дт 644 – Кт 643) слід відображати під час внесення до обліку даних Актів виконаних робіт (послуг) або оплати (залежно від того, яка операція відбувалась раніше відповідно до ст.198.2 ПКУ).

Продовжуючи думку В.І. Бачинського та В.М. Помулевої [12, ст. 180], пропонуємо відкривати рахунок 64333 «Розрахунки за ПДВ незареєстрованим при імпорті послуг». Стосовно непідтвердженого ПДВ, то зважаючи на особливості операції імпорту послуг та враховуючи вище запропоновані аналітичні рахунки (табл. 3) й аргументацію стосовно них, рекомендуємо відкривати рахунок 6443 «Вхідний ПДВ непідтверджений при імпорті послуг». Заразом наявність сальдо на одному із рахунків свідчатиме про незареєстровану податкову накладну. Порядок використання рахунків 64333 та 6443 наведено у табл. 5.

Таблиця 5 – Приклад операцій, пов'язаних з імпортом послуг у нерезидента-неплательника ПДВ [власна розробка авторів]

№	Дата	Операція	Операції, пов'язані з імпортом послуг			
			Дт	Кт	Сума, EUR	Сума, грн
1.1	28.10.20YY	Перераховано кошти постачальнику у порядку попередньої оплати за товари, що підлягають постачанню	371	312	100	3170,00
1.2		Відображено незареєстроване зобов'язання з ПДВ та непідтверджений кредит із ПДВ	6443	64333	—	634,00
2.	28.10.20YY	Зареєстровано вихідну податкову накладну	64333	6412	—	634,00
3.	28.10.20YY	Відображення податкового кредиту з ПДВ (згідно зі ст. 208.2 ПКУ)	6412	6443	—	634,00
4	17.11.20YY	Отримано послуги від постачальника-нерезидента	93	632	100	3170,00
5	17.11.20YY	Проведено взаємозалік заборгованостей	632	371	100	3170,00

Відповідно до даних табл. 5 першою подією під час імпорту послуг була попередня оплата (операція № 1.1), що обумовила виникнення непідтвердженого кредиту з ПДВ та (незарєєстрованого) зобов'язання з ПДВ (операція № 1.2). Такий підхід до відображення в обліку змінює суть операції та наближає її до норм ПКУ.

У відображенні у бухгалтерському обліку зарєєстрованої вихідної податкової накладної закривається транзитний рахунок 64333 «Розрахунки за ПДВ незареєстрованим при імпорті послуг» (операція № 2, табл. 5). Окремим документом у системі закривається також рахунок 6443 «Вхідний ПДВ непідтверджений

при імпорті послуг» (операція № 3, табл.5). Відображення акту виконаних послуг (операція № 4, табл. 5) чи взаємозалік заборгованостей (операція № 5, табл. 5) вже не супроводжуються проведеннями за ПДВ.

ВИСНОВКИ

У статті викладено існуючу практику та напрацювання вітчизняних науковців у частині обліково-аналітичного забезпечення розрахунків за ПДВ. Враховуючи особливості облікового відображення таких операцій у системі рахунків та діючи норми ПКУ у частині ПДВ, запропоновано вдосконалити систему аналітичного обліку операцій із ПДВ у цілях приведення її до вимог податкового законодавства, зокрема:

- доведено відповідність роз'яснення Інструкції № 291 до субрахунку 643 «Податкові зобов'язання»;
- сформовано рекомендації щодо заміни слова «набуло» на «може набути» у формулюванні Інструкції 291 до субрахунку 644 «Податковий кредит»;
- спростовано доцільність використання поняття «ПДВ непідтверджений» та обґрунтовано використання поняття «ПДВ незареєстрований» до субрахунку 643 «Податкові зобов'язання» та аналітичних рахунків вищих порядків.

Для зручності обліку зобов'язань із ПДВ, обґрунтовано необхідність відкриття таких аналітичних рахунків:

- 64311 «Розрахунки за ПДВ при авансі в оптових продажах»;
- 64321 «Розрахунки за ПДВ незареєстрованим в оптових продажах»;
- 64312 «Розрахунки за ПДВ при авансі в роздрібних продажах»;
- 64322 «Розрахунки за ПДВ незареєстрованим у роздрібних продажах»;
- 64313 «Розрахунки за ПДВ при авансі в інтернет-продажах»;
- 64323 «Розрахунки за ПДВ незареєстрованим в інтернет-продажах».

На прикладах (табл. 2) для рахунків, пов'язаних із ПДВ-зобов'язаннями операцій доведено доцільність відкриття аналітичних рахунків за типом РРР2Х, де РРР – субрахунки пов'язаних із ПДВ-зобов'язаннями

операцій; 2 – аналітичний рахунок першого порядку для відображення операцій, пов'язаних із ПДВ, Х – аналітичний рахунок другого порядку.

Враховуючи особливості складання податкової звітності та звітності за МСФЗ у частині необоротних активів, запропоновано відкриття таких аналітичних рахунків для обліку податкового кредиту за ПДВ:

- 64411 «ПДВ при авансах виданих за постачання необоротних активів»;
- 64412 «ПДВ при авансах виданих за постачання інших активів та послуг»;
- 64421 «Вхідний ПДВ непідтверджений при постачанні необоротних активів»;
- 64422 «Вхідний ПДВ непідтверджений при постачанні інших активів та послуг».

У разі застосування на підприємстві ст. 198.5 та/або ст. 199.1 ПКУ, до останніх двох аналітичних рахунків (64421 та 64422) запропоновано відкривати рахунки вищих порядків за типом:

- 6442A1 – «Вхідний ПДВ непідтверджений при постачанні..., ст. 198.5»;
- 6442A2 – «Вхідний ПДВ непідтверджений при постачанні..., ст. 199.1»;

де А – аналітичний рахунок 2-го порядку для обліку кредиту за ПДВ для необоротних та інших активів, послуг відповідно до табл. 3.

Для відображення в обліку операцій з імпорту послуг, обґрунтовано застосування аналітичного рахунку 64333 «Розрахунки за ПДВ незареєстрованим при імпорті послуг» за кредитом та рахунку 6443 «Вхідний ПДВ непідтверджений при імпорті послуг» за дебетом у відображенні в обліку першої з двох подій: попередньої оплати або надання (імпортних) послуг. Закриття таких рахунків (64333 та 6443) відбувається під час реєстрації вихідної податкової накладної з типом причини 14.

Перспективними для подальших досліджень є питання використання субрахунку 315 «Спеціальні рахунки в національній валюті» та 641 «Розрахунки за податками», що також пов'язані з обліком та адмініструванням ПДВ.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України: Закон від 02.12.2010 р. № 2755–VI. База даних «Законодавство України». ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Електронний кабінет. Державна податкова служба України. URL: <https://cabinet.tax.gov.ua/registers/pdv>
3. Щодо втрати чинності Інструкції з бухгалтерського обліку податку на додану вартість: роз'яснення МФ України від 06.08.2019 р. «Загальні роз'яснення». МФ України. URL: https://mof.gov.ua/uk/zagalni-roz_jasnennja
4. Будько О.В. Особливості нарахування та сплати податку на додану вартість у бухгалтерському обліку згідно Податкового кодексу України. *Ефективна економіка*. 2011. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=811&p=1>
5. Бурковська А.В., Ходикіна А.А. Актуальні тенденції обліку розрахунків із податку на додану вартість. *Глобальні та національні проблеми економіки*: ел. наукове фахове видання. 2015. № 6 (8), С. 1196–1199. URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/251.pdf>
6. Плаксієнко В.Я. Облік податку на додану вартість у системі електронного адміністрування: аспекти наукової дискусії. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 19. С. 5–8. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2016/3.pdf
7. Коцан О.П. Порядок удосконалення облікового відображення розрахунків із бюджетом за податком на додану вартість. *Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. Серія: Право*. 2014. № 9. С. 263–270. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nivif_2014_9_41
8. Дубинська О.С., Костюченко О.О. Проблеми й напрями вдосконалення обліку розрахунків із податку на додану вартість на підприємствах України. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство: наукове фахове видання*. 2019. № 24. Ч. 2. С. 5–8. URL: http://www.visnyk-ekonom.uzhnu.uz.ua/archive/24_2_2019ua/3.pdf
9. Білобровенко Т.В. Проблеми відображення розрахунків за ПДВ та шляхи їх вирішення. *Бізнес-навігатор*: Науково-

- виробничий журнал. 2018. № 3–2(46). С. 120–124. URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2018/46_2_2018/46_2_2018.pdf
10. Овчарова Н.В. Облікова політика в частині відображення ПДВ: основні аспекти. *Інфраструктура ринку: електронний фаховий науково-практичний журнал*. 2017. № 9. С.102–107. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/9_2017_ukr/19.pdf
11. Фоміна О.В. Облікове забезпечення управління розрахунками з бюджетом за ПДВ. *Ефективна економіка*. 2018. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2018/5.pdf
12. Бачинський В.І., Помулева В.М. Актуальні аспекти обліку ПДВ при придбанні товарів. *Інноваційна економіка: науково-виробничий журнал*. 2020. № 3–4(83). С. 175–181. URL: <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/579/644>
13. Подоляничук О.А. Облікове забезпечення розрахунків із податку на додану вартість. *Ефективна економіка: електронний журнал*. 2020. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2020/78.pdf
14. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: документ згідно наказу МФ України № 291 від 30.11.1999. *База даних «Законодавство України»*. ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>
15. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України: наказ МФ України № 734 від 02.12.2020. *База даних «Законодавство України»*. ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0100-21#Text>
16. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16). Основні засоби. «Переклад міжнародних стандартів фінансової звітності 2021 року». МФ України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/msfz>
17. Сліпченко Г.М. Особливості нарахування ПДВ по операціях з імпорту послуг у 2015 році. *Ефективна економіка: електронний журнал*. 2015. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4265>

References

1. The Tax Code of Ukraine: The Law since 02.12.2010 № 2755-VI. *Legislation of Ukraine: database of Verkhovna Rada of Ukraine*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].
2. Electronic office. State Tax Service Ukraine. URL: <https://cabinet.tax.gov.ua/registers/pdv> [in Ukrainian].
3. Regarding the expiration of the Instruction on accounting of value added tax: explanation of the Ministry of Finance of Ukraine dated August 6, 2019. “General clarifications”. *Ministry of finance of Ukraine*. URL: https://mof.gov.ua/uk/zagalni-roz_jasnennja [in Ukrainian].
4. Budko O. Features of accrual and payment of value added tax in accounting according to the Tax code of Ukraine. *Efficient economics*. 2011. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=811&p=1> [in Ukrainian].
5. Burkovska A., Khodykina A. Current trends accounting of settlements with VAT. *Global and national problems of economics*. № 6 (8), 2015. 1196–1199 p. URL: <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/251.pdf> [in Ukrainian].
6. Plakiienko V. Accounting of the value added tax in system of electronic administration: aspects of the scientific discussion. *Investments: practice and experience*. 2016. № 19, pp. 5–8. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2016/3.pdf [in Ukrainian].
7. Kotsan O. The order of perfecting reflected in accounting payments to the budget for value added tax. *The Scientific and Informational Bulletin of Ivano-Frankivsk University of Law Named after King Danylo Halytzkyi*. № 9, 2014. pp. 263–270. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nivif_2014_9_41 [in Ukrainian].
8. Dubinska O., Kostiuchenko O. Problems and directions for improvement of calculation accounts at the tax on added costs on enterprises of Ukraine. *Uzhorod National University Herald. International Economic Relations And World Economy*. 2019. № 24. Part. 2, pp. 5–8. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/24_2_2019ua/3.pdf [in Ukrainian].
9. Bilobrovenko T. The problems of reflecting VAT settlements and ways to solve them. *Business navigator*. 2018. № 3–2(46). pp. 120–124. URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2018/46_2_2018/46_2_2018.pdf [in Ukrainian].
10. Ovcharova N. Accounting policy in terms of VAT reflection: basic aspects. *Market Infrastructure*. 2017. № 9. pp. 102–107. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/9_2017_ukr/19.pdf [in Ukrainian].
11. Fomina O. Accountancy management of calculations with budget for VAT. *Efficient economics*. 2018. № 9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2018/5.pdf [in Ukrainian].
12. Bachynskiy V., Pomulieva V. Actual aspects of VAT accounting for the purchase of goods. *Innovative economy*. 2020. № 3–4(83). pp. 175–181. URL: <http://inneco.org/index.php/innecoua/article/view/579/644> [in Ukrainian].
13. Podolianchuk O. Accounting for value added tax. *Efficient economics*. 2020. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2020/78.pdf [in Ukrainian].
14. Instructions on the application of the Chart of Accounts for accounting of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations: document according to the order of the Ministry of Finance of Ukraine № 291 dated 30.11.1999. *Database “Legislation of Ukraine”*. *Verkhovna rada of Ukraine*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text> [in Ukrainian].
15. On amendments to some normative legal acts of the Ministry of Finance of Ukraine: the order of the Ministry of Finance of Ukraine № 734 dated 02.12.2020. *Database “Legislation of Ukraine”*. *Verkhovna rada of Ukraine*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0100-21#Text> [in Ukrainian].
16. IAS 16 Property, Plant and Equipment. “Translation of International Financial Reporting Standards 2021”. URL: <https://mof.gov.ua/uk/msfz> [in Ukrainian].
17. Slipchenko H. Features charging VAT on transactions imports of services in 2015. *Efficient economics*. 2015. № 8, URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4265> [in Ukrainian].

Maria SHYHUN

Doctor of Economics, Professor, Head of department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1660-9534>

e-mail: shygun@ukr.net

Andrii ZHURAVEL

postgraduate student, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6731-1637>

e-mail: zhuravelandrii@gmail.com

REGULATORY AND ANALYTICAL CHANGES IN THE ACCOUNTING OF VAT TRANSACTIONS

In order to comply with the norms of the Tax Code of Ukraine in terms of VAT, companies open subaccounts in the chart of accounts to reflect VAT transactions in the accounting. Practice research has shown that there is currently no single acceptable model for using subaccounts to reflect VAT and related transactions in accounting. A critical analysis of the research of domestic scientists also confirms the lack of consensus on the name of subaccounts to account 64 "Calculations for taxes and fees" and on their applying in the reflection of VAT-related transactions.

The presented paper examines the compliance of the provisions of Instruction 291 on subaccounts 643 "Tax liabilities" and 644 "Tax credit" with their essence, practice of use and the current provisions of the Tax Code of Ukraine. The expediency of using the definition of "VAT unconfirmed" in relation to tax liabilities and VAT credit is analyzed and the definition of "VAT unregistered" is proposed to be used in certain cases. The criteria for opening higher-order accounts to subaccount 643 and accounts related to VAT liabilities of transactions are substantiated. The examples of reflection in the accounting of wholesale sales, in-store sales and online sales, demonstrate the benefits of using the proposed subaccounts.

Taking into account the peculiarities of the formation of the VAT reporting indicators and reporting under IAS, a list of subaccounts for accounting tax credit for VAT is proposed and examples of their using in the accounting of relevant transactions are given. Particular attention is paid to the issue of accounting for VAT liabilities and VAT credit arising during transactions for the import of services at a non-resident non-payer of VAT.

The practical application of research results contributes to the systematic integration of accounting in compliance with the current provisions of the Tax Code of Ukraine in terms of VAT.

Keywords: VAT, VAT calculations, tax credit, tax liabilities, Tax Code of Ukraine, accounting of VAT, subaccount

Наталія Василівна ТУРЧИН

студентка, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5233-7527>

e-mail: snackli17@gmail.com

Людмила Олегівна КРАВЕЦЬ

студентка, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6321-3597>

e-mail: kravetsludmila16@gmail.com

Кирило Сергійович СТЕПАНОВ

студент, Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6648-3733>

e-mail: lug_kh@ukr.net

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ПРОДУКЦІЄЮ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті досліджується питання сучасного стану та перспектив розвитку правових засад організації біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні, здійснено аналіз визначення поняття товарна біржа за законопроектами, які складають правову основу організації та діяльності біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні; розглянуто та проаналізовано правовий статус аграрної біржі. Звернено увагу на те, що в Україні на сучасному етапі відсутній системний правовий механізм організації біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією, що зумовлено як відсутністю ефективної біржової інфраструктури, так і недоліками господарського законодавства у сфері правового регулювання біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні.

Ключові слова: товарна біржа, сільськогосподарська продукція, господарське законодавство, аграрна біржа

ВСТУП

У ході розвитку товарного виробництва сформувався ринок, який пройшов шлях від стародавніх базарів до сучасних організованих ринків з комп'ютерним оснащенням. Основною ланкою інфраструктури товарного ринку є товарна біржа, де здійснюється велика торгівля за стандартами або зразками товарів, вартість яких схильна до частих, значних і важко прогнозованих коливань. Роль товарної біржі як важливої складової інфраструктури ринку в економіці знаходиться в прямо пропорційній залежності від розвиненості ринкових відносин – чим більше переважають ринкові відносини, тим більшого значення набуває біржа. Товарні біржі фактично замінили систему державного розподілу.

Проблеми правового регулювання діяльності товарних бірж посідає важливе місце, оскільки в Україні не створено належної системи організації біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією, що зумовлено як недоліками правового регулювання у цій сфері, так і відсутністю розвинутої біржової інфраструктури. Слід звернути увагу, що сьогодні рівень біржової діяльності в Україні не відповідає вимогам світового досвіду, тому актуальним напрямом наукового дослідження є проведення аналізу сучасного стану організації та регламентації діяльності біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією, визначення напрямів її розвитку.

МЕТА роботи – проаналізувати роль біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією та визначити основні напрямки розвитку біржового ринку України.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Під час проведення дослідження використано такі

загальнонаукові методи (діалектичний, монографічний, метод синтезу та порівняння), і спеціальні методи (формально-логічний, тлумачення норм права).

РЕЗУЛЬТАТИ

Однією з форм прояву ринкової самостійності, а також складовою частиною інфраструктури оптової торгівлі є товарна біржа.

Г.Ф. Шершеневич вказував, що зі словом «біржа» пов'язано три різні поєднання. Під цим поняттям розуміють:

- 1) сукупність людей, які збираються постійно в певному місці і здійснюють торгівлю;
- 2) саме місце зборів;
- 3) сукупність угод, укладених у цьому місці.

Такий підхід одержав певний розвиток й у сучасних умовах ринкових відносин [1, с. 469].

Є.Н. Сохацька, досліджуючи питання економічної природи біржі, зробила висновок, що біржа – це постійно діючий ринок масових замінних цінностей, що функціонує за певними правилами, у конкретному місці і в призначений час [2, с. 17].

За даними Державної служби статистики України загальна кількість товарних у 2018 р становила 622, станом на початок 2021 року – 620 одиниць [3]. Незважаючи на значну кількість товарних бірж, в Україні до цього часу не відбулося створення повномасштабного біржового аграрного ринку. Адже кількість товарних бірж в Україні значно більша порівняно з країнами ЄС та США. Однак значна кількість бірж не впливає на підвищення ефективності їхньої діяльності. Переважна більшість бірж в Україні створювалась з метою мінімізації бази оподаткування в інтересах одного або в особистих інтересах засновників чи власників того чи іншого бізнесу. Аналіз загальної

кількості діючих товарних бірж, які сьогодні обслуговують вітчизняний аграрний ринок, дає підстави вважати, що лише деякі з товарних бірж заслуговують на увагу, оскільки основна частина всіх укладених контрактів зосереджена саме на цих біржах.

Правовою основою організації та діяльності біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією є Господарський Кодекс України [4], Закон України «Про товарну біржу» [5], Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [6], Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» [7], постанови Кабінету Міністрів України «Про створення Аграрної біржі», якою затверджено Статут аграрної біржі [8], «Деякі питання Аграрної біржі», якою затверджено Положення про наглядову раду Аграрної біржі тощо [9].

Відповідно до Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів" в Україні введено нове регулювання організованого біржового ринку.

1 липня 2021 р. набрали чинності зміни внесені до Закону України "Про товарну біржу". Згідно з положеннями цього закону значно розширено і вдосконалено правові умови створення та діяльності товарних бірж на території України.

Відповідно до ст. 279 Господарського кодексу України товарна біржа є особливим суб'єктом господарювання, який надає послуги в укладенні біржових угод, виявленні попиту і пропозицій на товари, вивчає, упорядковує товарообіг і сприяє пов'язаним з ним торговельним операціям [4].

Закон України "Про товарну біржу" від 10.12.1991 р. № 1956-ХІІ визначає, що товарна біржа є юридичною особою, що функціонує у формі акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю або товариства з додатковою відповідальністю та провадить професійну діяльність з організації торгівлі продукцією на товарних біржах, професійну діяльність з організації укладання деривативних контрактів на товарних біржах, а також інші види діяльності, передбачені цим Законом [5].

У зв'язку з викладеним вище, товарна біржа є одним з економічних складових ринку, специфікою якої є особлива форма торгівлі товарами з певними характеристиками. По-друге, це товариство учасників ринку, організоване з метою створення умов для торгівлі, прискорення, полегшення, і здешевлення вартості торгових угод і операцій. Такі об'єднання організуються для прискорення обороту капіталу, покращення торгівлі, швидкого забезпечення товаровиробників необхідними товарами.

Ефективність застосування біржових механізмів для реалізації сільськогосподарської продукції визначається економічними показниками роботи біржі: зростанням обсягів реалізованої продукції, кількістю учасників біржових торгів, розширенням номенклатури біржових товарів, зростанням обсягів експорту сільськогосподарської продукції тощо.

У науковій літературі наголошується на тому, що саме аграрна біржа є основним інструментом регуляторного впливу на ціноутворення, оскільки ціни на

стратегічно важливі види сільськогосподарських культур і продовольства на біржі розраховуються на підставі методики визначення мінімальної та максимальної інтервенційної ціни, затвердженої відповідною урядовою постановою. Більшість вчених схилиються до думки, що саме аграрна біржа є основним інструментом регуляторного впливу на ціноутворення, це пояснюється тим, що ціни на стратегічно важливі види сільськогосподарських культур і продовольства на біржі розраховуються на підставі методики визначення мінімальної та максимальної інтервенційної ціни, затвердженої відповідною урядовою постановою [9, с. 51].

Відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» Аграрна біржа – товарна біржа, що функціонує відповідно до Закону України "Про товарні біржі" з урахуванням положень цього Закону [7].

У 1996 р. Кабінетом Міністрів України затверджено Положення про державну комісію з питань організації біржового сільськогосподарського ринку. Основна мета даного положення є координація роботи з організації біржового ринку сільськогосподарської продукції.

Головними завданнями Державної комісії з питань організації біржового сільськогосподарського ринку стали такі, як: визначення граничного рівня цін на сільськогосподарську продукцію, що підлягають регулюванню шляхом інтервенцій; підготовка пропозицій стосовно обсягів та джерел формування інтервенційного продовольчого фонду; підготовка пропозицій стосовно реалізації аграрної політики з використанням механізмів та інструментів біржового аграрного ринку. У 2009 р. була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України, де передбачено, що Міністерство економіки України здійснює функції з регулювання товарного біржового ринку, окрім функцій, що належать до компетенції інших центральних органів виконавчої влади, та подає до Кабінету Міністрів України узагальнені пропозиції з удосконалення роботи біржового товарного ринку [10]. Нормативно-правова база стосовно функціонування Державного інтервенційного фонду неодноразово зазнавала змін. Нині він формується коштом фінансових інтервенцій, заставних, форвардних та ф'ючерсних закупівель Аграрним фондом.

Сьогодні в Україні діє єдина Аграрна біржа, створена у 2005 р., метою якої є забезпечення рівних умов для всіх учасників біржової торгівлі та сприяння розвитку ринку товарних деривативів, базовим активом яких є сільськогосподарська продукція.

На торговому майданчику Аграрної біржі можна укласти контракти на умовах спот і форвард.

Найпоширенішими видами сільськогосподарської продукції, які торгуються через товарні біржі, є зернові культури, борошно та інші. У зв'язку з цим регулювання біржової торгівлі зерновими культурами здійснюється на підставі спеціального Закону України «Про зерно та ринок зерна в Україні» [11], відповідно до якого торгівля зерновими культурами здійснюється через акредитовані біржі – товарні біржі, яким надано відповідним державним органом висновок про їх відповідність щодо надання послуг з укладення біржових угод купівлі-продажу зерна та продуктів його переробки. Згідно зі ст. 5 цього закону суб'єк-

тами ринку зерна, крім акредитованих бірж, обов'язково є суб'єкти виробництва зерна; суб'єкти зберігання зерна; Гарантійний фонд та інші суб'єкти господарювання, які діють на ринку зерна [11].

За даними проведених досліджень експертами аграрного бізнесу, реалізація сільгосппродукції на біржовому ринку в Україні становить менше ніж 1% від загальної кількості угод, тоді як, наприклад, в США цей показник перевищує 90% [12].

У всьому світі біржова торгівля є запорукою прозорого і цивілізованого ринку. Торгівля сільгосппродукцією через біржі не тільки забезпечує вільний рух товарів і послуг, але й сприяє обмеженню монополізації та цінової дискримінації під час здійснення угод. Однак відсутність прозорих і ефективних механізмів ціноутворення на вітчизняному біржовому аграрному ринку стає серйозним бар'єром для організації конкурентної торгівлі та цінової стабілізації ринку.

Л.В. Коберник, О.Р. Маслака на підставі аналізу стану вітчизняного біржового аграрного ринку дійшли висновку, що біржова торгівля в Україні не досить розвинута через наявність комплексних причин, які мають як суб'єктивний характер, насамперед, незацікавленість самих сільськогосподарських виробників у реалізації продукції таким шляхом і відсутністю ефективного державного контролю, а також недосконалістю нормативно-правового забезпечення діяльності бірж [13].

Також слід звернути увагу про фактичну відсутність державної концепції розвитку біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією. Наприклад, у проєкті Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2022 р. [14], який розміщений на інформаційно-аналітичному порталі АПК України з метою вивчення громадської думки, відсутня будь-яка згадка про розвиток біржової тор-

гівлі сільськогосподарською продукцією, хоча вказаний напрям є невід'ємною частиною розвитку аграрного сектору економіки.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дає підстави зробити певні висновки. Біржова діяльність на ринку сільськогосподарської продукції охоплює немало проблем зовнішнього характеру, які зумовлені нерозвинутістю та занепадом внутрішніх товарних ринків, а також проблем власних бірж, пов'язаних зі слабкою матеріально-технічною базою для впровадження прогресивних технологій біржової торгівлі. За результатами 2019-2020 маркетингового року у сукупності за обсягом експорту всіх зернових культур, Україна є одним з найбільших світових експортерів зернової продукції, тому одним із завдань реформування діяльності біржової торгівлі повинно стати створення необхідних умов для розширення обсягів біржової торгівлі сільськогосподарської продукції і запровадження сучасних біржових механізмів електронної торгівлі, а також потреба інтегрування до міжнародної системи. Покращення державного регулювання аграрного ринку забезпечить його ефективне функціонування, сприятиме активізації руху сільськогосподарської продукції і продовольства через організовані й прозорі форми. З метою розвитку біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією необхідно розробити державну концепцію формування високоліквідного біржового ринку сільськогосподарської продукції в Україні; розширити біржову інфраструктуру коштом страхових, клірингових компаній; запровадити електронну систему біржових торгів (організація електронних торгових майданчиків).

Список використаних джерел

1. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права: в 4 т. М.: Статут, 2003 Т.ІІ. 544 с.
2. Сохаська О.М. Біржова справа: підручник. Тернопіль: Карт-бланш, 2003. 602 с.
3. Державна служба статистики. Статистичний збірник. URL:<http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Господарський кодекс: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144.
5. Про товарну біржу: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2006. № 31. Ст. 268.
6. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою: Закон України від 09.02.2012 р. № 41, ст.491.
7. Про створення Аграрної біржі: постанова Кабінету Міністрів України від 26.12.2005 р. № 1285. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1285-2005-п#Text>.
8. Деякі питання Аграрної біржі: постанова Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2010 р. № 196. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/196-2010-п#Text>.
9. Янишин Я., Булик О., Лаврів І. Функціонування аграрних бірж в Україні. *Аграрна економіка*. 2014. Т. 7. № 3-4. С. 47-51.
10. Про доповнення пункту 4 Положення про Міністерство економіки України: Постанова Кабінету Міністрів України від 25.11.2009 р. № 1314. Урядовий кур'єр. 2009. № 234. 19. Про затвердження Положення про Міністерство економіки України: Постанова Кабінету Міністрів України від 26.05.2007 р. № 777. *Офіційний вісник України*. 2007. № 39. С. 69.
11. Про зерно та ринок зерна в Україні: Закон України від 04.07.2002 № 37-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2006. № 31. Ст. 268.
12. Кирилюк Є.М. Розвиток біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні. *Вісник Черкаського університету*. 2015. № 12 (345). С. 46-53.
13. Яворська В.О., Коберник Л.В. Аналіз стану вітчизняного біржового аграрного ринку. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. 2014. Вип. 200(2). С. 282-285.
14. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2022 р.: розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 № 1437-р. *Урядовий кур'єр*. 2016. № 60.

References

1. Shershenevych H.F. Course of commercial law: in 4 vol. Moscow, 2003. Vol. II. 544 p. [In Russian].
2. Sokhatska O.M. Exchange business. Ternopil, 2003. 602 p. [In Ukrainian].

3. State Statistics Service. Statistical collection. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [In Ukrainian].
4. The Commercial Code of Ukraine of Ukraine of January 16, 2003 № 436-IV. *Information of the Verkhovna Rada of Ukraine*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> [In Ukrainian].
5. On the Commodity Exchange: Law of Ukraine of February 23, 2006, № 3480. *Information of the Verkhovna Rada of Ukraine*. 2006. № 31. Art. 268. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1956-12#Text> [In Ukrainian].
6. On the peculiarities of insurance of agricultural products with state support: Law of Ukraine of 09.02.2012, № 41, Art 491 [In Ukrainian].
7. On the establishment of the Agrarian Exchange: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 26.12.2005 № 1285. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1285-2005-п#Text> [In Ukrainian].
8. Some issues of the Agrarian Exchange: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of February 24, 2010 № 196. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/196-2010-п#Text> [In Ukrainian].
9. Yanyshyn Y.A., Bulyk O., Lavriv I. Functioning of agricultural exchanges in Ukraine. *Agrarian economy*. 2014. Vol. 7. № 3–4. pp. 47–51 [In Ukrainian].
10. On supplementing paragraph 4 of the Regulation on the Ministry of Economy of Ukraine: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 25.11.2009 № 1314. *Government courier*. 2009. № 234. 19. On approval of the Regulation on the Ministry of Economy of Ukraine: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 26.05.2007 № 777. *Official Bulletin of Ukraine*. 2007. № 39. P. 69 [In Ukrainian].
11. On grain and grain market in Ukraine: Law of Ukraine of 04.07.2002 № 37-IV. *Information of the Verkhovna Rada of Ukraine*. 2006. № 31. Art. 268 [In Ukrainian].
12. Kyryliuk Y.M. Development of exchange trade in agricultural products in Ukraine. *Bulletin of Cherkasy University*. 2015. № 12 (345). pp. 46–53. [In Ukrainian].
13. Yavorska V.O., Kobernyk L.V. Analysis of the state of the domestic agricultural exchange market. *Scientific Bulletin of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine. Series: Economics, agricultural management, business*. 2014. Issue 200 (2). Pp. 282–285 [In Ukrainian].
14. On approval of the Concept of the State target program for the development of the agricultural sector of the economy for the period up to 2022: order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 30.12.2015 № 1437. *Government courier*. 2016. № 60 [In Ukrainian].

Nataliia TURCHYN

student, Yaroslav Mudryi National Law University
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5233-7527>
e-mail: snackli17@gmail.com

Liudmyla KRAVETS

student, Yaroslav Mudryi National Law University
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6321-3597>
e-mail: kravetsliudmila16@gmail.com

Kyrylo STEPANOV

student, Yaroslav Mudryi National Law University
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6648-3733>
e-mail: lug_kh@ukr.net

THE LEGAL REGULATION OF EXCHANGE AGRICULTURAL PRODUCTS IN UKRAINE: THE CURRENT SITUATION AND THE PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Introduction. The resource potential of Ukraine in the formation of supply of high quality agricultural products gives grounds to assert its importance in the world market.

The purpose of the paper is explores the question the current state and prospects for the development of the legal framework for the organization of exchange trade in agricultural products in Ukraine. Laws, regulations, concepts related to exchange activities are considered.

Results. The author defines the concepts, types and features of the organization and functioning of commodity exchanges in Ukraine; found out the benefits of stock trading; the agrarian exchange is distinguished and characterized. The article analyzes the acts of economic legislation in the sphere of regulation of the stock exchange trade in agricultural products in Ukraine, identifies its main shortcomings and gaps. The development and place of the agrarian exchange among domestic commodity exchanges are analyzed, the main reasons of inefficient functioning of the agrarian exchange are revealed and concrete measures for overcoming inefficient functioning of the agrarian market are offered. The main task of agricultural exchanges is to provide services in concluding exchange agreements on agricultural products, identifying commodity prices, demand and supply of agricultural products. It is substantiated that with the help of the exchange trade mechanism conditions are created for the formation of the fairest market price for agricultural products, which determines the prospects of the exchange trade mechanism in Ukraine and the world.

Conclusion. The analysis of the current state of legal regulation and the system of organization of exchange trading in agricultural products in Ukraine leads to a conclusion that in Ukraine at the present stage of development there is no proper system for the organization of stock exchange trading in agricultural products, which is caused by the shortcomings of the economic legislation in the field of legal regulation of stock exchange trade in agricultural products in Ukraine systematic legal mechanism and insufficient efficiency of stock exchange infrastructure. The article presents the necessity of elaboration of the state concept of development of exchange trading in agricultural products in Ukraine, expansion of exchange infrastructure, introduction of electronic system of exchange trading, further development of Ukraine and integration to the world financial system.

Keywords: commodity exchange, agricultural products, economic legislation, agricultural exchange

Аліна Магомедівна **МАГОМЕДОВА**

к.е.н., доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7638-2098>

e-mail: alina_asp@ukr.net

Олександра Сергіївна **ПОГОРЕЛОВА**

к.ю.н., доцент кафедри, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8927-9276>

e-mail: a.pohorielova1@gmail.com

ДУАЛЬНА ОСВІТА В УКРАЇНІ: ВІД ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДО ПРОБЛЕМ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано питання необхідності впровадження дуальної форми освіти, законодавство із врегулювання питань застосування дуальної форми освіти, визначено необхідність внесення змін до нормативних актів, зокрема питання вдосконалення трудового законодавства, у частині врегулювання трудових правовідносин між здобувачем освіти та роботодавцем в умовах здобуття дуальної форми освіти та встановлення для таких працівників низки гарантій. Авторами виділено низку проблем, що виникають у реалізації дуальної форми здобуття освіти: правового забезпечення, організаційні, навчально-методичні та психологічні.

Ключові слова: дуальна освіта, вища освіта, трудовий договір, заклади вищої освіти, навчання, здобувач освіти, роботодавець

Наукове дослідження проведено в рамках держбюджетної теми № 19БФ042-01М «Соціально-правові засади збереження та розвитку трудового потенціалу України»

ВСТУП

Сучасний ринок праці ставить питання підвищення рівня якості підготовки кваліфікованих спеціалістів. Стрімкий розвиток технологій, зміна виробництва, умов праці стало передумовою виникнення проблеми стосовно часткової невідповідності тих знань та компетенцій, які набуваються здобувачами вищої освіти, вимогам на ринку праці, які ставляться до випускників вищої школи. Тому на порядок денний ставиться питання зменшення розриву між тими навичками, що надаються здобувачам освіти у закладах вищої освіти (ЗВО) та навичками, затребуваними роботодавцями у разі здійснення працівниками своїх трудових обов'язків. Такий стан речей спричиняє підвищення інтересу до запровадження дуальної системи освіти не тільки професійно-технічними закладами освіти, а й ЗВО в Україні. Дуальна освіта передбачає собою поєднання навчання здобувачами освіти безпосередньо в університеті та на робочому місці, організованому роботодавцями, адже саме на робочому місці здебільшого набуваються професійні навички, які необхідні надалі для виконання працівниками своєї трудової функції та будуть забезпечувати здобувачам освіти конкурентоздатність на ринку праці.

Питання, пов'язані з правовим регулювання дуальної освіти, та проблемами впровадження її в систему професійної освіти в Україні досліджували такі вчені: Л.В. Макценюк, О.Л. Кравченко, І.Ю. Борисюк, О.М. Третьяк, В. Новіков, В. Черніченко, І. Хомишин, О.В. Гудзев та ін.

МЕТА статті – дослідження проблемних питань, які виникають під час запровадження дуальної форми здобуття освіти у ЗВО та стану законодавства, що врегулює ці питання.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною основою дослідження є сукупність загальних і спеціальних методів наукового пізнання, які використано з урахуванням поставленої мети. За

допомогою методів аналізу й синтезу розглянуто правове регулювання питань, пов'язаних із навчанням за дуальною системою освіти в Україні. На основі методів статистичного спостереження та графічного надано дані з передумов розвитку дуальної форми навчання, а також результати опитування студентів відносно необхідності розвитку окремих навичок. За допомогою структурно-логічних методів, узагальнення визначено напрями та надано рекомендації для вдосконалення правового регулювання та організаційного й методичного забезпечення дуальної освіти в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

Загалом в Україні в останні роки можна було спостерігати тенденцію відносно підвищення рівня довіри до національної системи освіти, зокрема до вищої освіти. Періодичні опитування здобувачів освіти та випускників; інтенсивний розвиток освітньої еміграції, зниження кількості вступників у магістратуру – далеко невичерпний перелік основних індикаторів стану вищої освіти в Україні. Однак під впливом глобальної пандемії COVID-19 ситуація у системі вищої освіти дещо змінилась. Водночас варто зазначити статистичні показники з погляду зміцнення рівня економічної безпеки країни покращились. Для прикладу наочного представлення змін у сфері освіти нами проаналізовано результати вступної кампанії одного з найкращих ЗВО України за різними рейтингами – Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

На рис. 1 спостерігається спадна динаміка вступу абітурієнтів до КНУ протягом 2017–2019 рр., однак у зв'язку з пандемією, обмеженим в'їздом до більшості країн світу, ми бачимо істотний приріст вступників у 2020–2021 рр. Якщо на рис. 1 надано інформацію з кількості поданих заяв, то на рис. 2 відображено статистику кількості абітурієнтів, зарахованих на навчання на один із найпопулярніших факультетів КНУ. Бачимо, що приріст кількості вступників у межах структурного підрозділу в післяковідний період складає 20 %.

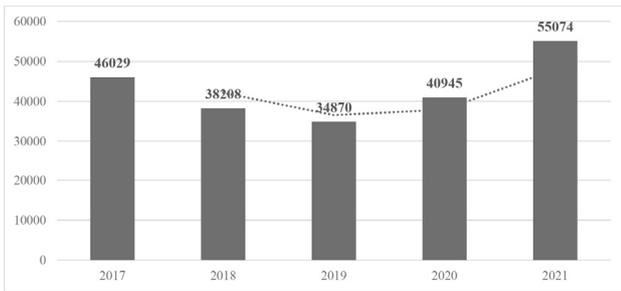


Рис. 1. Кількість поданих заяв для вступу за ОС «Бакалавр» у Київський національний університет імені Тараса Шевченка у 2017-2021 рр., шт. [побудовано авторами за даними [1]]

В останні роки, зокрема під впливом глобальної пандемії COVID-19, чималих змін зазнав сектор освіти. Формат дистанційного навчання став справжнім викликом для більшості здобувачів освіти. Студенти ЗВО, незважаючи на вищий рівень свідомості, кращі цифрові навички та навіть певний професійний досвід, на рівні з іншими здобувачами освіти опинились у складній ситуації та разом із педагогами мали активно відреагувати на виклики сучасності та швидко адаптуватися до них.

Звичайно, коронакриза та її наслідки певною мірою позитивно вплинула на сфери людського життя, пожвавивши розвиток діджиталізації та пришвидшивши трансформаційні зміни. Однак певні труднощі в опануванні навчального матеріалу в дистанційному режимі й досі подолати не вдалось. Звичайно, цьому причиною виступають як суб'єктивні так і об'єктивні причини. Педагогічна майстерність викладача, якість навчального плану, характер дисципліни (розрахункова, аналітична, прикладна тощо), методичне забезпечення дисципліни, програмний продукт, який використовується для реалізації дистанційного навчання, рівень мотивації здобувачів освіти – усе це, звичайно, є невід'ємною складовою організації якості освітнього процесу. Однак, на наш погляд, не останню роль відіграє й сама форма здобуття освіти.

Вже не один рік освітяни підкреслюють важливість та перспективність дуальної форми навчання. Регулярно на профільних заходах піднімається це питання, проголошуються результати імплементації дуального навчання в Україні, підводяться підсумки та розробляються рекомендації. Проте варто підкреслити, що дуальна форма навчання сьогодні в Україні знаходить своє відображення здебільшого в навчальних програмах, реалізованих професійно-технічними закладами. Тобто імплементація дуальної форми у вищій школі знаходиться на початкових стадіях. Крім того, кейси впровадження дуальної форми освіти у ЗВО вказують не на класичну форму дуальності, а її елементи у вигляді виробничої практики, тренінгових курсів із залученням практиків тощо.

Еталоном дуальної освіти вважається модель дуальної освіти, яка була започаткована та успішно реалізована у Німеччині. «Культура учнівства в Німеччині є феноменом, який культивувався не один десяток років» [2]. Дана система реалізується в різних країнах світу по-різному із пристосуванням до реалій економічного та соціального розвитку тієї чи іншої кра-

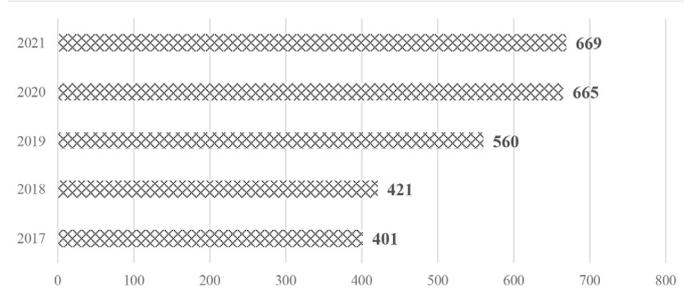


Рис. 2. Динаміка кількості зарахованих вступників на економічний факультет за ОС «Бакалавр» у 2017-2021 рр., осіб [побудовано авторами за даними [1]]

їни. Досліджуючи основні системи цієї освіти, О. Кравченко, І. Борисюк виділили наступні елементи дуальної освіти: 1) ціллю дуальної освіти є професійна підготовка для досягнення економічних, соціальних та індивідуальних цілей; 2) основною метою професійної освіти є підготовка кваліфікованих та мобільних працівників із гнучкими компетенціями, які мають працювати у певній галузі; 3) послідовна зміна навчання за принципами дуальної системи навчання; 4) професійне навчання може бути забезпечено лише за партнерства між державою та бізнесом; 5) професійна освіта має фінансуватись із різних джерел; 6) наявність додаткових учбових програм; 7) кодифікація стандартів якості освіти; 8) високий рівень кваліфікації викладачів та іншого персоналу, що здійснює навчання; 9) досягнення балансу між стандартизацією та гнучкістю; 10) сприйняття професійної освіти суспільством [3; с. 101].

Система дуальної освіти в Україні є новою, започаткування дуальної освіти відбулось на теренах України у 2018 р., за розпорядженням Кабінету міністрів України № 660-р від 19 вересня 2018 р., яким схвалено Концепцію підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти. Зазначеною Концепцією визначено важливість здійснення саме практичної складової професійної освіти на робочих місцях та віднесено дуальну форму освіти до основних форм здобуття освіти та вироблено стратегічне бачення форми здобуття освіти [4]. Для реалізації даної концепції Кабінетом міністрів було затверджено план заходів із реалізації Концепції підготовки фахівців за дуальною формою навчання [5], за яким було визначено на кінець 2019 р. необхідність розроблення Положення про дуальну форму здобуття фахової передвищої та вищої освіти та типових договорів про дуальну форму здобуття освіти. Дане положення затверджено лише 09.08.2021 р. наказом Міністерства освіти та науки України № 894 [6]. Проте дане положення містить низку недоліків. Так, у проєкті, що надано для обговорення на сайті Міністерства освіти та науки, надано перелік форм дуальної освіти, а в кінцевому визначенні форми дуальної освіти, – в яких вона може реалізовуватись, – включені не були.

Наступні заходи, що затверджено даною концепцією не було реалізовано, зокрема не здійснено заходи з розроблення та внесення змін до трудового законодавства з питань пов'язаних із набуттям дуальної освіти.

Без внесення змін до трудового законодавства не-

можливо як належить реалізувати модель навчання за дуальною формою. Згідно з п. 6 ст. 49 Закону України «Про вищу освіту» дуальна форма здобуття вищої освіти передбачає «навчання на робочому місці на підприємствах, в установах та організаціях для набуття певної кваліфікації обсягом від 25 відсотків до 60 відсотків загального обсягу освітньої програми на основі договору». Відповідно навчання на робочому місці здійснюється на підставі укладення трудового договору із виконанням трудових обов'язків [7], а Закон України «Про зайнятість населення» [8] відносить працівників, що працюють за дуальною формою освіти до зайнятого населення. Тобто правовідносини, що виникають між здобувачем освіти та роботодавцем є трудовими та мають бути врегульовані нормами чинного трудового законодавства. Проте жодних норм, які б врегульовували питання трудового договору, який передбачає дуальна форма здобуття освіти, зараз у чинному Кодексі законів про працю України не передбачено.

Одним з основних недоліків чинного трудового законодавства є відсутність поняття «трудова функція», яка є основною умовою трудового договору та має бути побудована на основі компетентнісного підходу до її визначення. «Заснована на визначенні компетенцій трудова функція може забезпечити гнучкість освітніх програм, а також зменшення витрат на навчання та перенавчання працівників» [9, с. 18]. Так, Т. Вахонева звертає увагу на тісний взаємозв'язок законодавства трудового та законодавства про освіту, зазначаючи, що освітні стандарти мають базуватись на професійних стандартах [10, с. 11], а відповідно кваліфікація, як складова трудової функції працівника, є виразом здобутих компетентностей працівником. Трудова функція, яку будуть виконувати здобувачі освіти, має включати ті обов'язки, за допомогою яких будуть набуватися компетентності, визначені у професійному стандарті. Зараз в Україні триває процес вироблення професійних стандартів, а чинний Реєстр професійних стандартів, що міститься на офіційному сайті Міністерства економіки України, постійно доповнюється.

Наступною обов'язковою умовою трудового договору є оплата праці, тому під час укладення трудового договору здобувачем освіти у процесі дуальної освіти має бути вирішено питання про те, в якому розмірі здійснюється виплата заробітної плати. Наприклад, у Німеччині заробітна плата здобувачів освіти може становити 1/3 посадового окладу та більший розмір від заробітної плати іншого найманого працівника на такій же посаді і визначається у трудовому договорі зі здобувачем освіти на розсуд роботодавця [11, с. 57]. У разі навчання за дуальною формою здобуття освіти в Молдові виплачується 2/3 заробітної плати працівників [12, с. 38]. Досліджуючи питання введення дуальної системи освіти в Білорусії, О.А. Хміль та О.А. Золотарьова визначає відмінності між традиційною системою освіти та дуальною, однією з яких є те, що в умовах традиційного навчання студенти отримують стипендію, яка є менше прожиткового мінімуму, а в умовах дуальної освіти студент отримує конкурентну заробітну плату [13, с. 170]. Так, наприклад у КНУ імені Тараса Шевченка розмір стипендії складає 1300 грн, що звісно є менше прожиткового мінімуму, проте говорити про конкурентну заробітну плату здобувачів

освіти ми також не можемо. Аналітичний звіт за результатами першого року проведення експерименту із запровадження пілотного проєкту у закладах фахової передвищої та вищої освіти з підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти містить інформацію, що не всі роботодавці виплачують заробітну плату здобувачам освіти, а розміри таких виплат є різними від 30 % до 100 % грошової винагороди на посаді, аналогічній тій, яку займає здобувач освіти [14, с. 58]. Проте, зважаючи на те, що відносини між роботодавцем та здобувачем освіти є трудовими, слід зазначити, що виплата заробітної плати є обов'язковою, тому вважаємо, що постає необхідність включення гарантії до трудового законодавства, що буде встановлювати мінімальний розмір оплати праці осіб, що навчаються за дуальною формою освіти.

Крім того, під час укладення трудового договору за умови відсутності законодавчого регулювання виникає низка інших питань: який вид трудового договору має укладатись зі здобувачем освіти? Чи має бути цей договір із неповним робочим часом? Або працівникам має надаватись відпустка на час здійснення навчання в університеті та відсутності на робочому місці? Як забезпечити реалізацію права на відпочинок працівників в умовах дуального навчання, адже фактично на особу покладається подвійне навантаження у вигляді навчання та роботи, що поєднується й зовсім не залишається вільного часу? Так, наприклад, В. Новіков та В. Черниченко пропонуються на державному рівні розробити нормативний акт, який би закріплював типову форму трудового договору про учнівство [9, с. 70]. Проте це не вирішить усього кола питань, що виникають за реалізації трудових відносин, у зв'язку з чим має бути продовжено розробку нормативно-правового забезпечення для впровадження дуальної освіти України, зокрема трудового законодавства.

Незважаючи на початковий етап впровадження дуальної освіти, на наш погляд, реалізація дуальної освіти у вищій школі є ефективним інструментом підвищення якості освіти в Україні. Сьогодні на неї є чималий запит та попит як серед здобувачів освіти, так і роботодавців і ЗВО.

Насамперед свідченням цьому є результати вивчення думки самих студентів. Ми опитали майбутніх випускників бакалаврату за освітньою програмою «Економічна кібернетика» одного з найрейтинговіших ЗВО в Україні відносно їх бачення розвитку навичок, а саме soft skills (рис. 3).

Відповідно в аудиторії такі навички здобувачі освіти повною мірою не здатні опанувати, а на робочому місці – без сумнівів. Однак сьогодні рівень імплементації дуальної форми навчання у вищій освіті залишається низьким. Така ситуація пояснюється низкою проблем та бар'єрів розвитку дуальної освіти в Україні.

Організаційні проблеми, пов'язані з підбором ЗВО партнера для реалізації ідеї легітимного поєднання навчання з професійним розвитком. Здебільшого роботодавці не є стабільними та активними учасниками освітнього процесу. Мова йде про їх залучення до розроблення та перегляду освітніх програм, проведення навчальних занять у ЗВО тощо. Більш тісна взаємодія з роботодавцем відбувається в межах організації виробничої практики здобувачів освіти.

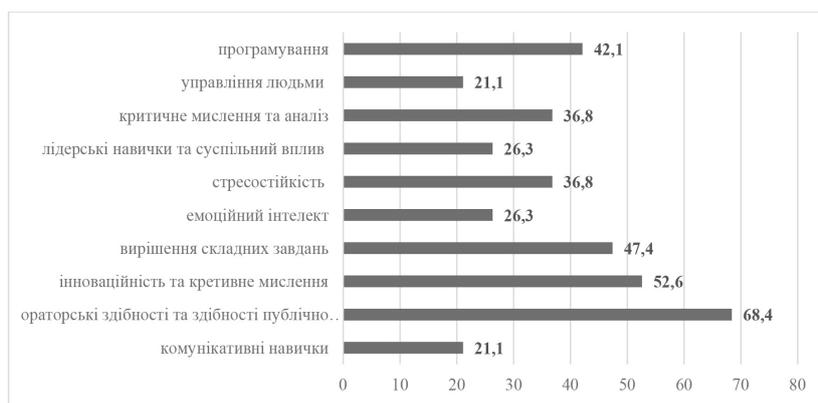


Рис. 3. Пріоритетність формування soft skills у випускників економічної спеціальності, 2021 р., % [побудовано авторами за даними власних досліджень]

Проте практика на підприємстві – це одна освітня компонента, реалізація якої відбувається на території роботодавця, однак здебільшого без виплати винагороди здобувачеві освіти. І зовсім інша річ – забезпечити партнерські відносини між ЗВО та роботодавцем з метою реалізації освітньої складової (підготовка програм навчальних дисциплін, проведення навчальних занять, взаємодія зі студентом у статусі керівника курсового проекту чи дипломної роботи, участь у підготовці до підсумкової атестації, членство в екзаменаційних комісіях тощо) протягом усього періоду навчання студента (4 роки чи 1,5–2 роки).

І. Хомишин підкреслює важливість для запровадження дуальної освіти налагодження партнерства між освітніми закладами та роботодавцями, а також визначає необхідність зацікавлення роботодавців у здійсненні партнерства з навчальними закладами з погляду їх економічних інтересів [15, с. 123]. У більшості країн, де запроваджена дуальна освіта, для роботодавців, які беруть участь у процесі дуальної освіти, наявні різного роду податкові пільги, що є дієвим інструментом підвищення їх зацікавленості в освітніх процесах.

Навчально-методичні – група проблем, яка включає чимале коло важливих питань організації дуальної форми навчання. По-перше, розроблення самої освітньої програми спільними зусиллями. Для представників ЗВО – це зрозумілий процес, оскільки пов'язаний з основними професійними функціями освітян. Однак для представника роботодавця такий досвід не є системним, тому часто виникають певні труднощі стосовно розуміння кінцевого результату, оскільки партнери його бачать та усвідомлюють по-різному.

По-друге, організація навчальної роботи передбачає вирішення низки складних завдань. Особливо, якщо мова йде про аудиторне навчання. Дисципліни, які викладають представники роботодавця, окрім практичної складової, мають забезпечувати й освітню. Викладачам-представникам бізнесу часом складно забезпечити імплементацію належних форм та методів навчання, які дозволяють сформулювати результати навчання у такий спосіб, щоби вони відповідали стандарту певної галузі, освітній програмі, а також викликали інтерес зі сторони здобувача освіти і відповідали сучасним умовам ринку праці. Якщо викладання дисципліни забезпечується представником роботодавця та університетським викладачем, виникають труднощі в

уніфікації методів підсумкового контролю знань, зокрема вони мають бути такими, щоб однаково дозволяли представникам бізнесу зробити висновки про опанування студентами необхідних компетентностей та одночасно не суперечили внутрішнім документам ЗВО. Крім того, здійснення функцій одного з працівників роботодавця наставника для здобувача освіти на підприємстві має відбуватись із дотриманням освітніх компонентів і не має перетворюватись у суто механічне виконання найпростіших обов'язків. Для повного розуміння сутності наставництва та для здійснення належного функціонування даного інституту у Німеччині в умовах дуальної освіти організовується навчання наставників на підприємстві [11, с. 51] та відповідно для здійснення наставництва в Німеччині потребується наявність для наставника відповідного сертифікату [16, с. 51].

Підсумкова атестація – одне з найбільш проблемних питань, оскільки сьогодні в Україні відповідна інфраструктура не функціонує. Під відповідною інфраструктурою мається на увазі коло стейкхолдерів, які тісно співпрацюють з питань реалізації програм дуальної освіти, починаючи від питань відкриття відповідних програм, завершуючи етапом отримання дипломів випускниками. Зокрема, в Україні не діє інститут незалежного оцінювання результатів навчання за дуальною формою, тобто незалежні організації (наприклад, торгово-промислові палати) повною мірою не забезпечують організацію підсумкової атестації випускників програм дуальної форми навчання. Тому роботодавцю та ЗВО спільними зусиллями потрібно розробляти програму підсумкової атестації та визначати критерії оцінювання здобувачів освіти, щоб мати можливість їх визнати такими, які володіють достатнім набором компетентностей, необхідних для отримання диплому. І, звичайно, у контексті визначення навчально-методичних проблем варто підкреслити важливість узгодження графіка навчання – годин, відведених для опанування дисциплін окремо в роботодавця та окремо в рамках аудиторного навчання. Пошук оптимального співвідношення цих годин – важлива задача для партнерів, які реалізують дуальну форму навчання.

Психологічні проблеми, на наш погляд, також можуть виникати у процесі реалізації освітніх програм за дуальною формою навчання. Насамперед мова йде про відсутність культури тісної взаємодії роботодав-

ців та здобувачів освіти. Тобто студент здебільшого починає взаємодіяти з роботодавцем після завершення навчального процесу або ж протягом навчання, але у межах поєднання навчання та кар'єрного розвитку. Й у свідомості українського здобувача освіти робоче місце не постає областю, де одночасно якісно може реалізовуватись освітня та професійна траєкторії розвитку. Тому студенту потрібен час на адаптацію на робочому місці, яке для нього одночасно є й навчальним майданчиком, а роботодавцю варто з розумінням ставитись до таких студентів, нівелюючи таким способом рівень їх психологічного перевантаження.

ВИСНОВКИ

Система дуальної освіти у ЗВО сьогодні вирішує питання реалізації практичної складової навчання здобувачами вищої освіти та є цікавою для студентів, здебільшого через можливість отримання робочого місця ще під час навчання.

Суттєвим недоліком сучасної дуальної системи, яка знаходиться в стані запровадження в Україні, є від-

сутність нормативно-правової бази, яка б врегулювала більшість питань, пов'язаних із реалізацію навчання за дуальною формою. Крім того, сьогодні не реалізовується Концепція уряду із запровадження дуальної освіти, й індикатором цього є відсутність здебільшого правових норм, які б врегулювали основні питання. Зокрема потребує вироблення норм законодавства для врегулювання трудових правовідносин зі здобувачами освіти та роботодавцем, які б належним способом закріплювали диференційовані норми, які б врегулювали питання з виконання трудових обов'язків під час навчання. Нагальним є питання стосовно розроблення рекомендацій Міністерства освіти та науки України з методичного забезпечення освітньої діяльності за дуальною формою освіти. Також подальшого розроблення потребують питання із здійснення зацікавленості роботодавців для укладання договорів з університетами для їх участі в освітній діяльності, що може бути досягнуто шляхом запровадження певної економічної зацікавленості з боку держави.

Список використаних джерел

1. Реєстр суб'єктів освітньої діяльності. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. URL: <https://registry.edbo.gov.ua/university/41/offers/>
2. Лечаченко Т.А. Аналіз закордонного досвіду реалізації дуальної форми навчання та доцільності його впровадження в Україні. URL: <https://media.neliti.com/media/publications/313009-analysis-of-foreign-experience-of-implem-da102609.pdf>
3. Kravchenco O.L., Borisyuk I.Y., Vakolia Z.M., Tretyak O.M., Mishchenia O.M. Models of Introduction of Dual Professional Education. *International Journal of Higher Education*. 2020. Vol. 9. № 7. pp. 94–106. URL: <https://repository.rshu.edu.ua/id/eprint/3678/1/Третяк%20О.%20Міщенко%20О.Моделі%20дуальної%20професійної%20освіти%20Scopus.pdf>
4. Розпорядженням Кабінету міністрів України про затвердження Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти № 660-р від 19.09.2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/660-2018-p#Text>
5. Розпорядження Кабінету міністрів України про затвердження Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти № 214-р від 03.04.2019 р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-planu-zahodiv-z-realizaciyi-konceptsiyi-pidgotovki-fahivciv-za-dualnoyu-formoyu-zdobuttya-osviti>
6. Положення про дуальну форму здобуття фахової передвищої та вищої освіти від 09.08.2021 № 894. URL: http://www.drs.gov.ua/wp-content/uploads/2021/10/dokument-9367_0_19-21.pdf
7. Закон України «Про вищу освіту» № 1556-VII від 01.07.2014 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text>
8. Закон України «Про зайнятість населення» № 5067-VI від 05.07.2012 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text>
9. Новиков В., Черниченко В. Актуальные проблемы развития дуального образования в Украине. Экономико-правовое и демографическое исследование. 2020. 82 с. URL: [https://www.idss.org.ua/arhiv/Актуальные проблемы развития дуального образования в Украине.pdf](https://www.idss.org.ua/arhiv/Актуальные%20проблемы%20развития%20дуального%20образования%20в%20Украине.pdf)
10. Вахоньєва Т. Підтримання виконання трудової діяльності на професійній основі як функція трудового права. *Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. Юридичні науки*. 2020. Вип. № 115. С. 9–11.
11. Давліканова О. Пояснення до Положення про дуальну форму здобуття вищої та фахової передвищої освіти. URL: <https://hdzva.edu.ua/wp-content/uploads/2019/10/pyasnennya-do-polozhennya-pro-dualnu-formu-zdobuttya-osvyty.pdf>
12. Gîncu S. Moldovanu Radu Implementation of dual vocational educational and training (VET) in Republic of Moldova. *Univers Pedagogic*. 2019. № 3(63). pp. 34–44. URL: https://ibn.idsi.md/vizualizare_articol/87933
13. Хмель О.А., Золотарєва О.А. Дуальное обучение: практическая реализация у ВУЗах Белоруси. URL: https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/21227/1/Khmel%20O.A_Zolotareva_O.A_Dual%20noe_obuchenie_prakticheskaja_realizatsiia_v_vuzakh_Belarusi.pdf
14. Давліканова О., Іщенко Т., Чайковська А. Аналітичний звіт за результатами першого року проведення експерименту із запровадження пілотного проекту в закладах фахової передвищої та вищої освіти з підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти відповідно до наказу МОН № 1296 від 15.10.2019 «Щодо запровадження пілотного проекту в закладах фахової передвищої та вищої освіти з підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти». Київ, 2020. 96 с.
15. Хомишин І. Запровадження дуальної форми навчання у сфері вищої освіти. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: «Юридичні науки». 2020. Т. 7. № 1. С. 120–126.
16. Euler D. Germany's dual vocational training system: a model for other countries? URL: http://aei.pitt.edu/74021/1/Germanys_dual_vocational_training_system.pdf

References

1. Register of subjects of educational activity. Taras Shevchenko National University of Kyiv. URL: <https://registry.edbo.gov.ua/university/41/offers/> (in Ukrainian)
2. Lechachenko T. Analysis of foreign experience of implementation of the dual form of education and accessibility of its implementation in Ukraine. *Technology Audit and Production Reserves*. 2019. № 3(2(47)). pp. 31–38. URL: <https://doi.org/10.15587/2312-8372.2019.174529>
3. Kravchenco O.L., Borisyuk I.Y., Vakolia Z.M., Tretyak O.M., Mishchenia O.M. Models of Introduction of Dual Professional

Education. *International Journal of Higher Education*. 2020. Vol. 9. № 7. pp. 94–106. URL: repository.rshu.edu.ua/id/eprint/3678/1/Третяк О.%2С Мішеня О. Моделі дуальної професійної освіти Scopus.pdf

4. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine on approval of the Concept of training specialists in the dual form of education № 660-r dated 19.09.2018 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/660-2018-p#Text> (in Ukrainian)

5. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine on approval of the Concept of training specialists in the dual form of education № 214-r dated 03.04.2019 URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennya-planu-zahodiv-z-realizaciyi-koncepciyi-pidgotovki-fahivciv-za-dualnoyu-formoyu-zdobuttya-osviti> (in Ukrainian)

6. Regulations on the dual form of obtaining professional higher and higher education from 09.08.2021 № 894. URL: http://www.drs.gov.ua/wp-content/uploads/2021/10/dokument-9367_0_19-21.pdf (in Ukrainian)

7. Law of Ukraine “On Higher Education” № 1556-VII of July 1, 2014. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text> (in Ukrainian)

8. Law of Ukraine “On Employment of the Population” № 5067-VI dated 05.07.2012 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17#Text> (in Ukrainian)

9. Novikov V., Chernichenko V. Actual problems of development of dual education in Ukraine. Economic, legal and demographic research. 2020. 82 p. URL: [https://www.idss.org.ua/arhiv/Actual problems of dual education development in Ukraine.pdf](https://www.idss.org.ua/arhiv/Actual%20problems%20of%20dual%20education%20development%20in%20Ukraine.pdf) (in Russian)

10. Vakhoniev T. Supporting the performance of labor activities on a professional basis as a function of labor law. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Legal sciences*. 2020. Issue № 115. pp. 9–11. (in Ukrainian)

11. Davlikanova O. Explanation to the Regulations on the dual form of higher and professional higher education. URL: <https://hdzva.edu.ua/wp-content/uploads/2019/10/pyasnennya-do-polozhennya-pro-dualnu-formu-zdobuttya-osvyty.pdf> (in Ukrainian)

12. Gîncu S. Moldovanu Radu Implementation of dual vocational educational and training (VET) in Republic of Moldova. *Univers Pedagogic*. 2019. № 3(63). pp. 34–44. URL: https://ibn.idsi.md/vizualizare_articol/87933

13. Khmel O.A., Zolotareva O.A. Dual education: practical implementation in Belarusian universities. URL: [https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/21227/1/Khmel' O.A_Zolotareva O.A_Dual'noe_obuchenie_prakticheskaiia_realizatsiia v vuzakh Belarusi.pdf](https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/21227/1/Khmel%20O.A_Zolotareva_O.A_Dual%20noe_obuchenie_prakticheskaiia_realizatsiia_v_vuzakh_Belarusi.pdf) (in Russian)

14. Davlikanova O., Ishchenko T., Chaikovska A. Analytical report on the results of the first year of the experiment on the implementation of a pilot project in institutions of professional higher and higher education for training specialists in the dual form of education according to the order of Ministry of Education and Science № 1296 dated 15.10.2019 "On the introduction of a pilot project in institutions of professional higher and higher education for the training of specialists in the dual form of education." Kyiv, 2020. 96 p.

15. Khomyshyn I. Introduction of dual form of education in the field of higher education. *Bulletin of the Lviv Polytechnic National University. Series: "Legal Sciences"*. 2020. Vol. 7. № 1. pp. 120–126. (in Ukrainian)

16. Euler D. Germany's dual vocational training system: a model for other countries? URL: http://aei.pitt.edu/74021/1/Germanys_dual_vocational_training_system.pdf

Alina MAHOMEDOVA

PhD in Economics, Associate Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7638-2098>

e-mail: alina_asp@ukr.net

Oleksandra POHORIELOVA

PhD in Legal Sciences, Associate Professor of department, Taras Shevchenko National University of Kyiv

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8927-9276>

e-mail: a.pohorielova1@gmail.com

DUAL EDUCATION IN UKRAINE: FROM LEGAL SUPPORT TO IMPLEMENTATION PROBLEMS

The current situation in the labor market makes it necessary to solve the issues related to providing its employees with the appropriate level of knowledge and skills that would meet the requirements stipulated for young professionals by their employers, therefore the issue of introducing a dual form of education is relevant.

The purpose of the paper is to study the problematic issues that arise in the course of introduction of the dual form of education in higher education establishment and state of legislation regulating these issues.

The paper analyzes the issues related to the decline in confidence in higher education, provides data on the admission campaign for the applicants of Taras Shevchenko National University of Kyiv. The need for the introduction of a dual form of education is justified, including data on the interest of students in this form of education. The authors of the paper analyze the current legislation on the regulation of dual education, in particular, identify the need for amendments to be made in the regulations, first of all, need to consider the issue of improving labor legislation, namely regulation of labor relations between employee (the person studying) and employer under the time of obtaining a dual form of education and establishing a number of guarantees for such employees. The term "labor function" should be introduced in labor legislation and should be based on a competency-based approach, as well as guaranteeing the right to remuneration of employees, who study according to a dual form of education. Yet, there is a need to continue the implementation of the Government Concept for implementation of dual education. The authors of the paper also cover and analyze a number of issues that arise in the course of implementation of the dual form of education: organizational, educational and methodological and psychological.

Keywords: dual education, higher education, employment agreement, higher education institutions, education, student, employer

Yuliia CHYRKOVA

PhD in Economics, Associate Professor, Lviv Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7315-9520>

e-mail: yuliya.l.chyrkova@lpnu.ua

Lesia BILETS

student, Lviv Polytechnic National University

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6116-8307>

e-mail: lesyabilets@gmail.com

THE STRATEGY OF THE COMBINED SALES AS THE MODERN INSTRUMENT FOR ENHANCING THE PRODUCT DISTRIBUTION PLANNING OF ENTERPRISES ON FOREIGN MARKETS

Nowadays, sales activities are a determining component of the competitiveness of almost every enterprise engaged in foreign economic activities. In modern economic conditions and the strengthening of the world globalization process, more and more attention is paid to the distribution of export-oriented products as the main component of the enterprise marketing activities. To implement efficient distribution of products, first of all, it must be well planned. It's considered that it is exactly planning, which is the most important condition for the effective implementation of the marketing activities of the exporting enterprise.

The aim of the work is to determine the essence of the combined sales strategy as an up-to-date tool for improving the planning of the products distribution at enterprises in the context of the intensification of activities in foreign markets. The analysis of the latest research and publications has been carried out. The "products distribution" concept is presented as the main component of the enterprise marketing activities. In general, product distribution is an enterprise's activity aimed at overcoming the spatial, temporal and quantitative commodity differences between the production and consumer spheres, which also includes the transfer of ownership of products to meet the needs of consumers and achieve the company's goals in target markets. Meanwhile, the combined marketing implies a combination of direct and indirect methods of the commodities promotion, that is, a manufacturer can form his own sales network, but at the same time does not refuse the services of intermediaries. The advantages and disadvantages of using this method for manufacturing companies were listed. It also describes the conditions under which it is advisable to use the strategy of combined sales, especially it concerns the companies in the conditions of export activation. The factors influencing the implementation of the combined sales strategy by the enterprise in the context of the intensification of activities in foreign markets are presented.

Keywords: products distribution, sales strategies, combined marketing, distribution channels

INTRODUCTION

At the present stage, for the majority of enterprises, the issue of developing new foreign markets is becoming more and more urgent. After all, the entry of the enterprise to the international market ensures an increase in production volumes and, accordingly, an increase in profits, which contributes to the strengthening of the enterprise's position in the domestic and foreign markets.

In the process of organizing foreign economic operations, each enterprise is faced with the planning of effective sales activities, the main component of which is the distribution of products. In modern conditions of a market economy and high competition, manufacturing and trading enterprises, in order to obtain the highest profit and reduce costs, are forced to find and use the most optimal ways to sell their products.

S.B. Rozumei notes that the distribution of products is an activity aimed at overcoming spatial, temporal and quantitative differences in commodity between the sphere of production and consumption, as well as transferring ownership on goods in order to meet the needs of consumers and achieving the goals of the enterprise in target markets [1]. Choosing a sales strategy when shaping product distribution is a key factor in a product's successful time-to-market. The problem is especially relevant for new companies that are just starting their work and for those offering a completely new product that should take a place in the market.

The works of a large number of Ukrainian scientists

are focused on the issues of business entities products distribution and their planning peculiarities, as follows: O.A. Bilovodska, S.B. Rozumei, A.V. Osokina, I.O. Poliezhaieva, N.V. Semenchenko, O. Yu. Bilenkyi, V.V. Kryveshchenko. Among foreign scientists, it is necessary to pay due attention to the works of L. Gorchels, E. Marie-nom, F. Kotler, R. Morris, J. F. Burgess, T. Hedberg, M. Adame, D. Shteinhof, I.A. Blank, I. Ansof, etc.

Despite the fact that the topic of product distribution has been thoroughly studied by domestic and foreign scientists, the tools for its planning require further refinement, in particular in the context of intensifying activities in foreign markets. The combined sales strategy becomes particularly relevant in these conditions.

The **PURPOSE** of the paper is determination of the combined sales strategy essence as a basic tool for improving the planning of the products distribution at enterprises in the context of the intensification their activities in foreign markets.

RESEARCH METHODS

The methodological and informational basis of the paper is a range of scientific articles and monographs presented by domestic and foreign scientists who were involved in planning the distribution of the company's products and marketing strategies. In the course of the study, methods of analysis, systematization, comparison, theoretical generalization, etc. were implemented.

RESULTS

In the process of organizing foreign economic operations, each enterprise engaged in foreign economic activity raises the question of planning effective sales, and its key part is the process of product distribution. That is why an important stage in the formation of the enterprise marketing policy is the planning of effective product distribution methods.

Planning for distribution methods is a multi-step process that requires consideration of many factors, consisting of a range of separate tasks that an enterprise faces. However, with the help of effectively planned distribution channels, the company will be able to provide consumers with products in accordance with their needs in the required quantity, of the appropriate quality, at the specified place, at the specified time and with minimal costs. In addition, the efficient implementation of product distribution will provide the exporting company with the required volumes of product sales, which guarantees the receipt of projected revenue and achievement of the expected profitability level.

When planning product distribution, an enterprise can face a number of challenges. One of the most common, for example, is the limited tools for planning methods of products sales, which does not allow expanding the distribution channels. To address this problem and improve product distribution planning in the face of increased activity in foreign markets, the one can use a combined marketing strategy.

Among the existing channels, there are three main marketing strategies: direct, indirect and combined. With the direct sales method, it is possible to maintain full control over the conduct of trading operations. However, numerous studies show that the intermediary link in the sales activities of the company, used in the indirect method, in most cases, on the contrary, increases the efficiency of sales operations, since the high professionalism of the intermediary in the sales and commercial spheres allows accelerating the return on costs and the turnover of funds due to large-scale, versatile and specialized operations, creates convenience for end customers, saves time. Combined distribution occurs through a combination of direct and indirect methods. Reviewing the experience, it can be noted that enterprises most often use a combined method of marketing products [3; 4].

Enterprises applying a direct sales strategy create their own retail network and assume all obligations for the distribution, promotion and sale of goods to end consumers, i.e. under this strategy, the product manufacturer completely refuses the services of independent intermediaries. When using a combined strategy, organizations with mixed capital act as an intermediary, that is, both the funds of the manufacturer and another independent company

are used. The combined sales model is chosen by companies wishing to increase sales volumes and cover a large sales area.

The choice of a strategy for organizing the enterprise sales activity depends on the specific conditions of the foreign market, sales volumes and the strategy of the enterprise itself. Since the direct and indirect methods of marketing products have certain advantages and disadvantages, some companies seek to increase the number of advantages and minimize the impact of disadvantages, precisely by implementing a combined marketing strategy.

In general, there are a number of factors that influence the implementation of the combined sales strategy by the enterprise in the context of the intensification of activities in foreign markets (table 1).

Table 1 – Factors acting in the conditions of combined sales strategy implementation

Factor	Characteristics
1. The nature of foreign market	Vertical, horizontal
2. Sales volume	Medium
3. Contacts with the consumer	Weak
4. Sales costs	Low
5. Pricing policy	Not flexible enough (requires approval)
6. Awareness about the sales subject	Medium
7. Consumers coverage	Narrow (with territorial disunity)
8. Maintenance options	Medium
9. Standardization level	Above-average

It is advisable for enterprises to implement the combined sales strategy under the following conditions:

- 1) if goods under production are interconnected or, when consumed, complement each other, thus the purchase of one of them is likely to have an impact on the purchase of others;
- 2) if the methods and objectives of the associated enterprises are the same and compatible;
- 3) if manufacturers have a common clientele, which can reduce the costs of selling products for a small enterprise and additionally load the existing sales capacities of a larger company;
- 4) when focusing on certain consumers in the foreign market, which allows you to reduce the cost of marketing research, sales, advertising.

The following figure demonstrates different varieties of combined distribution channels for enterprises, included those actively engaged in foreign economic operations.

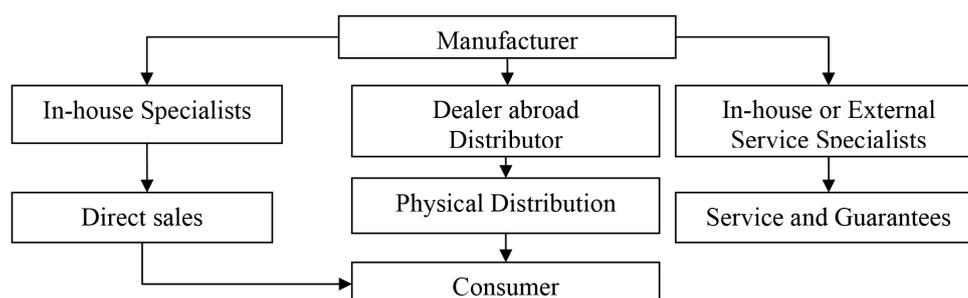


Fig. 1. Possible options for enterprises combined product distribution channels [developed by the authors on the basis of [2]]

Companies prefer a combined sales strategy for a number of reasons [3]:

- opportunity to increase market coverage;
- the ability to take a differentiated approach for servicing each market segment;
- the ability to create competition between channels and increase their motivation and thus efficiency;
- the ability to reduce the cost of maintaining their own channels while preserving the advantages of direct sales.

In turn, when using the combined method, in particular in the context of functioning on foreign markets, there is the possibility of certain difficulties [3; 4]:

- conflicts between mediators (e.g., one dealer was sold commodities at a low price, while for another one the “purchased” cost was raised);
- unscrupulous intermediaries can substitute the manufacturer – you need to carefully consider the terms of the contract and reporting at all stages of commodity circulation.
- If there are many intermediaries, you will have to

spend a large amount of funds for all services, etc.

CONCLUSIONS

The application of a combined distribution strategy as a tool to enhance distribution planning is beneficial for business entities as long as this strategy implies low distribution costs, a high level of standardization and is suitable for any type of market.

The combined method of marketing is used quite often, as a specific mix of the direct and indirect ones, and is carried out through organizations that include the company's own sales structures and independent sales companies. The combined way can be considered trading through mixed companies and joint ventures, as well as other cases for creating a distribution network of capitals of the manufacturing company and trading entities.

Using this strategy is also an opportunity to expand the sales market for its products through cooperation with a foreign partner, including mastering new markets, as well as access to new technologies and resources.

Список використаних джерел

1. Розумей С.Б., Ніколаєнко І.В. Методичні аспекти формування систем розподілу продукції в збутовій системі підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. Вип. 5. С. 125-130. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2017_5_21
2. Долінська Р.Г., Завгородній Б.Г. Вдосконалення міжнародних каналів розподілу і збуту промислової продукції на МСП. *Вісник НТУ «ХПІ». Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства*. 2013. № 52 (1025). С. 45–49. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/8526/1/vestnik_HPI_2013_52_Dolinska_Vdoskonalennia.pdf
3. Олєфіренко О.М. Теоретичні основи визначення інструментів та каналів збуту продукції промислових підприємств. *Економіка*. 2015. № 2. С. 116-122. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5848>
4. Радзиховська Ю.М. Методи оцінювання збутової діяльності у каналах розподілу. *International Scientific Journal "Internauka"*. 2020. С. 1-6. URL: <http://eprints.cdu.edu.ua/4654/1/16079575441216.pdf>

References

1. Rozumei S.B., Nikolaienko I.V. Methodical aspects of formation of production distribution systems in the sales system of the enterprise. *Problems of system approach in economy*. 2017. Issue 5. pp. 125-130 URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2017_5_21 (in Ukrainian).
2. Dolinska R.H., Zavhorodnii B.H. Improving international channels of distribution and sale of industrial products to SMEs. *Bulletin of NTU "KhPI". Actual problems of management and financial and economic activity of the enterprise*. 2013. № 52 (1025). pp. 45–49 URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/8526/1/vestnik_HPI_2013_52_Dolinska_Vdoskonalennia.pdf (in Ukrainian).
3. Olefirenko O.M. Theoretical bases of definition of tools and channels of sale of production of the industrial enterprises. *Economy*. 2015. № 2. pp. 116-122. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5848> (in Ukrainian).
4. Radzikhovska Yu.M. Methods for evaluating sales activities in distribution channels. *International Scientific Journal "Internauka"*. pp. 1-6. URL: <http://eprints.cdu.edu.ua/4654/1/16079575441216.pdf> (in Ukrainian).

Юлія Леонідівна ЧИРКОВА

к.е.н., доцент, Національний університет "Львівська політехніка"

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7315-9520>

e-mail: yuliya.l.chyrkova@lpnu.ua

Леся Володимирівна БЛЕЦЬ

студентка, Національний університет "Львівська політехніка"

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6116-8307>

e-mail: lesyabilets@gmail.com

СТРАТЕГІЯ КОМБІНОВАНОГО ЗБУТУ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ РОЗПОДІЛУ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ НА ІНОЗЕМНИХ РИНКАХ

На сьогодні збутова діяльність є визначальною складовою конкурентоспроможності чи не кожного підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. За сучасних економічних умов та посилення процесу світової глобалізації, все більше уваги приділяється розподілу експорторієнтованої продукції, як основному складнику збутової діяльності підприємства. Задля здійснення ефективного розподілу продукції насамперед його необхідно якісно спланувати. Вважається, що саме планування є найважливішою умовою результативного здійснення збутової діяльності підприємства-експортера.

Метою статті є визначення сутності стратегії комбінованого збуту як базового інструменту удосконалення планування розподілу продукції підприємств в умовах активізації діяльності на іноземних ринках. Проведено аналіз останніх досліджень та публікацій. Подано поняття «розподіл продукції» як основну складову збутової діяльності

підприємства. Загалом розподіл продукції – це направлена на подолання просторових, часових та кількісних товарних відмінностей між виробничими та споживчими сферами діяльність підприємства, що також включає в себе передачу права власності на продукцію задля задоволення потреб споживачів та досягнення цілей компанії на цільових ринках. За цих умов комбінований збут передбачає поєднання прямого та непрямого методів просування товарів, тобто виробник може формувати власну збутову мережу, але не відмовлятися при цьому від послуг посередників. Перелічено переваги та недоліки використання цього методу для компаній-виробників. Також описано, за яких умов доцільно використовувати саме стратегію комбінованого збуту, особливо що стосується підприємств в процесі активізації експортних операцій. Подано чинники, що здійснюють вплив за реалізації підприємством стратегії комбінованого збуту в умовах активізації діяльності на іноземних ринках.

Ключові слова: розподіл продукції, стратегії збуту, комбінований збут, канали розподілу